جبهة مرتفعة

* تشير إلى أنه ذكي،
ويتمتع بروح عالية

حدقتان متسعتان

* تعبر العيون عن اهتمام كل طرف بالآخر

فتحتا أنف صغيرتان

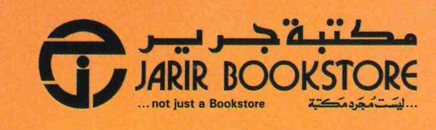
* تشيران إلى الحذر

شفتان حسيتان

* اهتمام متبادل بين الطرفين

قراءة الوجوه
بسرعة ويسر

ريتشارد وبستر



book scan

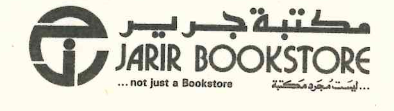
قراءة الوجوه

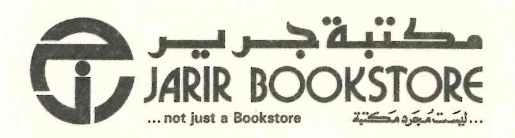
بسرعة ويسر

book scan

قراءة الوجوه
بسرعة ويسر

ريتشارد وبستر





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarir.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

إعادة طبع

الطبعة الأولى ٢٠١٦

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2014. All Rights Reserved.

لا يجوز إعادة إنتاج أو تخزين هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي نظام لتخزين المعلومات أو استرجاعها أو نقله بأية وسيلة إلكترونية أو آلية أو من خلال التصوير أو التسجيل أو بأية وسيلة أخرى .

إن المسح الضوئي أو التحميل أو التوزيع لهذا الكتاب من خلال الإنترنت أو أية وسيلة أخرى بدون موافقة صريحة من الناشر هو عمل غير قانوني. رجاءً شراء النسخ الإلكترونية المعتمدة فقط لهذا العمل، وعدم المشاركة في قرصنة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف سواء بوسيلة إلكترونية أو بأية وسيلة أخرى أو التشجيع على ذلك. ونحن نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

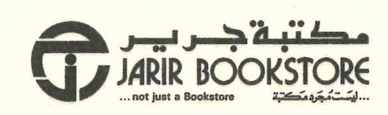
رجاءً عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

إن أية مراجع أو إحالات لمواقع على شبكة الإنترنت وردت في متن هذا الكتاب، هي عناوين لمواقع نشطة وقت طباعة هذا الكتاب، لكن الناشر لا يمكنه أن يضمن استمرارية عمل موقع بعينه. برجاء الرجوع إلى الموقع الإلكتروني الخاص بالناشر فيما يتعلق بالمواقع الإلكترونية الخاصة بالمؤلف أو أية مصادر أخرى.

Translated from "FACE READING QUICK & EASY"
Copyright © 2012 Richard Webster
Published by Llewellyn Publications, Woodbury, MN 55125 USA
www.llewellyn.com
Interior illustrations © Mary Ann Zapalac
All rights reserved

Face Reading
QUICK & EASY

Richard Webster





عن المؤلف

يعالج ريتشارد وبستر الموضوعات النفسية طوال الجزء الأكبر من حياته؛ حيث بدأ في دراسة علم الفراسة في سن التاسعة، وانضم إلى إحدى الجمعيات المهتمة بهذا العلم في سن السابعة عشرة ليزيد من معرفته. وطيلة عدة سنوات، أقام حفلات في منازل عدة أشخاص تضمنت قراءة الذهن، والتأمل، وبعد ذلك قضى عشر سنوات في تقديم دروس في التنمية الذاتية، وسرعان ما تجاوزت هذه الدروس نطاق منزل "وبستر" وانتقلت إلى أحد المراكز الاجتماعية في محيط إقامته. وفي الوقت نفسه، قدم عددًا كبيرًا من ورش العمل كل واحدة منها على حدة، حول التأمل، وقراءة الوجوه. وبالإضافة إلى ذلك، انخرط وبستر في النشر، وبيع الكتب، والمعالجة بالتنويم المغناطيسي، والمعالجة بتقويم العظام. كذلك كان في كثير من الأوقات يتكسب عيشه من العمل كعازف بيانو، ومعالج بالتنويم المغناطيسي على المسرح، والتأليف لمصلحة آخرين. ولعدة سنوات، كان يكتب عن قراءة المستقبل لإذاعة راديو باسيفيك، ومحطة نيوزيلند راديو ستيشن.

إن أية مراجع أو إحالات لمواقع على شبكة الإنترنت وردت في متن هذا الكتاب، هي عناوين لمواقع نشطة وقت طباعة هذا الكتاب، لكن الناشر لا يمكنه أن يضمن استمرارية عمل موقع بعينه. برجاء الرجوع إلى الموقع الإلكتروني الخاص بالناشر فيما يتعلق بالمواقع الإلكترونية الخاصة بالمؤلف أو أية مصادر أخرى.

إلى صديقي العزيز
شين تومسون
"ملك حكايات الوجه"

المحتويات

book scan

من الأمور المثيرة للدهشة في الإنسان أنه من بين ملايين الوجوه البشرية، لن تجد وجهين متشابهين.

ـ سير توماس براوني

المقدمة

طيلة سنوات، كنت أكسب لقمة عيشي من العمل كساحر، ولما كان يُطلب مني بين الحين والآخر في أثناء أدائي بعض الوظائف المختلفة أن أقدم بعض العروض السحرية، كنت دائمًا ما أحمل معي عددًا من الحيل السحرية التي يمكنني أن أقدمها في أي وقت. ومن بين هذه الحيل السحرية أن تعطي شخصًا ما عملة معدنية وتطلب منه أن يضعها في إحدى يديه خلف ظهره. بعد ذلك، تطلب منه أن يضم قبضتيه ويمدهما أمامه، وبمجرد أن يفعل الشخص ذلك، أخبره بأنني سوف أسأله سؤالين، وبإمكانه أن يكذب أو يقول الحقيقة. عند ذلك، ألقي السؤال الأول وأنا أشير إلى إحدى يديه، وأقول: "هل العملة في هذه اليد؟"، وهنا بإمكانه أن يجيب بـ نعم أو بـ لا. بعدها، ألقي السؤال الثاني: "عندما قلت لا (أو نعم) هل كنت تكذب؟". هنا يمكنني أن أخبره في أية يد أخفى العملة.

هذه حيلة سحرية، ولا تمثل إجابته عن السؤالين أية فائدة؛ ذلك لأنني أكون بالفعل مدركًا وقتها مكان العملة. ومع ذلك، فبعد أن مارست حيلة السؤالين لفترة، اكتشفت أنه لا يوجد أي داعٍ لها؛ لأنه في غالبية الحالات تقريبًا، كان وجه الشخص يخبرني أية يد تحمل العملة.

وكانت هذه ثورة مثيرة؛ فقد صرت مهتمًا بقراءة الوجه، منذ أن حضرت محاضرة ألقتها "لورا روزتري"، وهي شخصية معروفة في هذا المجال في الثمانينيات من القرن العشرين. ومع ذلك، لم أفكر في المزج بين تعبيرات وجوه الناس بقراءة الوجه. لا أزال بين حين وآخر أخبر الناس أية يد يحملون فيها العملة، ولكنني الآن أفعلها بشكل أصيل في أي مكان وأي وقت بكل بساطة من خلال قراءة وجوه من يمسكون العملات، وآمل أن تصبح قادرًا على القيام بذلك، وإضافة إلى ذلك، أن تفعل ذلك، بمجرد أن تنتهي من قراءة هذا الكتاب.

إنك قارئ ممتاز للوجوه، رغم أنك ربما لا تعرف هذه المعلومة؛ فبإمكانك أن تحدد ما إذا كان الناس سعداء، أو حزناء، غير حاسمين، أو مترددين، أو واسعي الأفق، أو لا مبالين، أو ودودين، أو مبالين، أو محل ثقة، أو مرهَقين؛ وذلك من خلال النظر إلى وجوههم. ومن المحتمل أن ترتكب أخطاء بين حين وآخر، ولكن في غالبية الأحوال، سوف تكون انطباعاتك الأولية صحيحة.

وتلاحظ أيضًا ملامح وجوه الناس، وتقيم الشخصيات انطلاقًا مما تشي به الملامح، وللمقولات المتداولة مثل "لا تثق بشخص عيناه شديدتا الاقتراب بعضهما من بعض" أو "له نظرة جذابة للغاية" أساس في الواقع.

لم تكن والدتي تثق مطلقًا بأصحاب العيون الصغيرة البراقة، وكانت تصف الشخص الذي يفكر في أفكار شريرة بأن عينيه صغيرتان ومستديرتان وداكنتان وخبيثتان وبراقتان. وقد وصفت "أجاثا كريستي" ذلك الأمر بعبارات قوية في قصتها جريمة في *قطار الشرق السريع** ، عندما قالت: "الجسد - القفص - هو أكثر الأشياء احترامًا، بينما يطل الوحش من بين قضبان الجسد"[١].

طيلة حياتك، كنت تتخذ قرارات سريعة غريزية بشأن كل من تقابله. وبمساعدة هذا الكتاب، سوف تصبح قادرًا على أن تخطو عدة خطوات للأمام وتكتسب فهمًا أعمق لنفسك وللآخرين.

يأتي هذا الكتاب في قسمين، يغطي القسم الأول منهما قراءة الوجه التقليدية، بينما يغطي القسم الثاني فن تأويل المفاتيح التي تعبر عنها تعبيرات الوجه اللاواعية. وفي الوقت الذي تنتهي فيه من قراءة هذا الكتاب، ينبغي أن تصبح كل تعاملاتك مع الآخرين أكثر انسيابية وفاعلية؛ فسوف تتمكن من قراءة

---

* متوافرة لدى مكتبة جرير.

شخصيات الآخرين من وجوههم، وتدرك مواهبهم، وترى دوافعهم وحاجاتهم الداخلية. وكذلك ستكتشف أنك تكوّن فهمًا أفضل لنفسك، وسوف تصبح قادرًا على اكتشاف السمات السلبية، وتحويلها إلى إيجابية. قد تكتشف في نفسك مواهب لا تدرك أنك تتحلى بها. كذلك ستكتشف أن كل تفاعلاتك مع الآخرين سوف تصبح أكثر انسيابية وسهولة، وسوف تصبح أكثر صبرًا وتفهمًا.

لم تعد قراءة وجوه الناس - وتعبيرات هذه الوجوه - نشاطًا هامشيًّا يمكن السخرية منه أو إنكار أهميته، بل صار مهارة بمجرد أن تتعلمها، سوف تصبح شديدة الفائدة لك، وسوف تصبح قادرًا على استخدامها في العديد من الأغراض بما يشمل معرفة الكثير عن شخصية أحدهم بما يجعلك قادرًا على تحديد ما إذا كان هذا الشخص يكذب أم يقول الحقيقة، وكذلك يشمل صياغة العلاقات الودودة، وحل المشكلات، واكتشاف الطبيعة الداخلية للأشخاص. كذلك سوف تصبح قادرًا على اكتشاف المواهب المحتملة الكامنة من خلال فحص وجهك أنت. وعلى أقل القليل، سوف تعرف المزيد عن نفسك، وسوف تُعجب بنفسك لما أنت عليه من إعجاز.

احتفظ بمرآة قريبة منك في أثناء قراءتك هذا الكتاب؛ فمن بين أفضل الوسائل لتعلم قراءة الوجه أن تستخدم وجهك كدليل لك خلال عملية التعلم. كذلك ستكون فكرة جيدة أن تختبر ما تعلمت من خلال التطبيق على صور أشخاص تعرفهم جيدًا. سوف تندهش من حجم ما ستدركه عن نفسك والآخرين.

الجزء الأول

فن

قراءة الوجه

في وجوهنا بعض العلامات توضح بشكل غامض سمات أرواحنا،
وهي السمات التي يستطيع أن يقرأها الأميّ.
ـ سير توماس براوني

الفصل الأول

الأولويات أولا

رغم أنك قد لا تكون مدركًا هذه الحقيقة، فإنك قارئ وجوه ممتاز. ومنذ أن ولدت وأنت تقرأ الوجوه وتفسر ما تحمله. وتتم غالبية هذه المعلومات في ثوانٍ قليلة بعد مقابلة أحد الأشخاص. وكلنا نستخدم تعبيرات مثل "وجه منطلق" و"وجه عبوس" و"شخص راقٍ" و"بارد"، و"يبدو أمينًا" و"يبدو لي مراوغًا". وحتى عندما يبدو شيء ما مبهمًا، تأتي عبارة مثل "لا أعرف ما الأمر، ولكنني أشعر بأن هناك شيئًا فيه لا يروقني"؛ لتعبر عن الموقف بأسلوب يرتبط كذلك بملامح الوجه.

وكثير من المعلومات التي تدفعنا إلى إصدار مثل تلك الأحكام هي معلومات غير واعية، كذلك يكوّن الناس ٩٠٪ من انطباعاتهم عنّا خلال ٤ دقائق من مقابلتهم، وما بين ٦٠٪ إلى ٨٠٪ من المعلومات المسئولة عن تلك الانطباعات يحصل الإنسان عليها من وجوهنا ولغة أجسادنا[١]. إننا نقرر ما إذا كان أحد الأشخاص متحفظًا أو أمينًا أو ودودًا بعد ثوانٍ من مقابلتنا إياه.

ومع ذلك، لا يزال بعض الناس يؤمنون بمقولات قديمة مثل "الأشخاص ذوو العيون القريبة من بعضها هم أشخاص مراوغون"، أو "الشخص ذو الأنف كبير الحجم بصلي الشكل يشرب كثيرًا". إنني أتذكر جدتي وهي تقول لي إن الشخص ذا الشامة على خده الأيمن سوف يعيش حياة سعيدة وناجحة، ولكن النجاح لن يتحقق بسهولة للشخص ذي الشامة على خده الأيسر. إن الإنسان يمكنه أن يحقق النجاح، ولكن فقط بالعمل الشاق والجهد الكبير. وبواسطة هذا الكتاب، سوف تتمكن من أن تكتشف ما إذا كانت هذه المقولات صحيحة أم خاطئة.

العناصر الخمسة

استخدم علماء الفلك والمنجمون وقراء الجغرافيا وقراء الوجوه عناصر خمسة هي الخشب والنار والمعدن والماء والأرض، وكان يُعْتَقَدُ خطأً أن التفاعل بين هذه العناصر الخمسة قد أدى إلى خلق كل شيء في الكون.

ويمكن ترتيب هذه العناصر بعدد من الوسائل المختلفة، والدائرة المنتجة إبداعية، وتوضح أن كل عنصر تولد من العنصر السابق عليه: يحترق الخشب ليولِّد النار، والنار تولِّد الأرض، والأرض تنتج المعدن، والمعدن يمكن أن يتم تسييله ليصبح ماءً، ويقوم الماء بتغذية الأرض لتنتج الخشب.

كل عنصر من هذه العناصر له عدد من الارتباطات؛ مثل اللون، وفصل السنة، والاتجاه، والمفيد من وجهة نظرنا، أن له نمط وجه.

الخشب

اللون: الأخضر

الفصل: الربيع

الاتجاه: الشرق

نمط *الوجه:* طويل ونحيف، ومستطيل، ولكنه واسع عند الجبهة مع صدغ متغضن. أما الأنف فمستقيم مع حاجبين ضيقين.

شكل *الوجه:* مستطيل

الخشب مبدع، مبتكر واجتماعي وعقله موجه اجتماعيًا. وبشكل عام، فإن الأشخاص ذوي الوجوه الخشبية يتسمون بالتفاؤل والحماس، ودائمًا ما يتطلعون

للأمام. وكذلك يتسمون بالمنطقية والترتيب والتنافسية والانضباط، ويستمتعون بالمسئولية، والعمل الشاق، وأيضًا يتحلون بقدرات قيادية كامنة، ويشعرون بالإحباط عندما يُحَاصرون أو يقيدون بأية وسيلة، وهم بطبيعتهم يتسمون بالعطف والتفهم والسخاء.

النار

اللون: أحمر

الفصل: الصيف

الاتجاه: الجنوب

نمط *الوجه*: واسع في جزئه السفلي، مع ذقن مدبب، وجبهة ضيقة، وعينين لامعتين، إلى جانب شعر وحاجبين كثيفين.

شكل *الوجه*: مثلث

النار تدفئ وتثير البهجة، ولكنها من الممكن أيضًا أن تحرق وتدمر. والأشخاص ذوو الوجوه النارية يتسمون بالحماس، والشجاعة، والشغف، والتمركز حول الذات، والتعاطف، والقلق. وهذا القلق الداخلي غالبًا ما يتم التعبير عنه في شكل حركات جسدية سريعة وأحيانا عصبية. ويستمتع الأشخاص ذوو الوجوه النارية بقدرة على وضع أهداف لأنفسهم تستحق السعي إلى تحقيقها. كذلك يستمتعون بالإقدام على المخاطر، ويحتاجون إلى أن يكونوا دومًا نشطين لكي يشعروا بالسعادة.

الأرض

اللون: بني، أصفر

الفصل: أواخر الصيف

الاتجاه: المركز

نمط *الوجه*: كبير، أو مربع، أو مستطيل، مع فك قوي، وفم واسع، وشفتين ممتلئتين، مع أذنين وأنف لحيمين.

شكل *الوجه*: مربع

الأرض صبورة وأمينة ومنهجية وعادلة. ويستمتع الأشخاص ذوو الوجوه الأرضية بأنشطة روتينية، ويمكن الاعتماد عليهم، كما أنهم مستقرون، وعمليون، وأصحاب

ضمير، ولا يحبون التغيير، ولا الأمور غير المتوقعة. كذلك فإنهم متعاطفون، وصبورون، ويراعون الآخرين، وواقعيون، ومتواضعون، وودودون. ولدى هذه الفئة ميل إلى التصلب، والعناد.

المعدن

اللون: أبيض، ذهبي

الفصل: الخريف

الاتجاه: الغرب

نمط *الوجه*: بيضاوي مع خدين واسعين في جزئهما الأعلى، وأنف كبير. شعر مستقيم غير مجعد. وغالبًا ما تكون عيونهم شديدة التعبير.

شكل *الوجه*: بيضاوي

يرمز المعدن للعمل والحصاد والنجاح. والأشخاص ذوو الوجوه المعدنية حساسون ومثاليون وكيِّسون، ومبدعون. ومع ذلك، من الممكن أيضًا أن يصبحوا متغطرسين، وصريحين، ومتسلطين، وسريعي الاستثارة، وقلقين، ومحبطين، عندما لا يتحقق الكمال فيما يفعلون. كما أنهم يترقون إلى مواقع السلطة والمسئولية.

الماء

اللون: الأزرق، الأسود

الفصل: الخريف

الاتجاه: الشمال

نمط *الوجه*: وجه مستدير، مع جبهة واسعة، وعينين كبيرتين، وذقن بارزة وأذنين كبيرتين، وشعر كثيف.

شكل *الوجه*: مستدير

من الممكن أن تكون المياه لطيفة (أمطار خفيفة)، وعنيفة (إعصار). ويتسم الأشخاص ذوو الوجوه المائية بأنهم متعاطفون، وحساسون، ومرنون، وعاطفيون. ولما كانوا يحبون خدمة الآخرين، فهم مستشارون جيدون. ومن الممكن أن

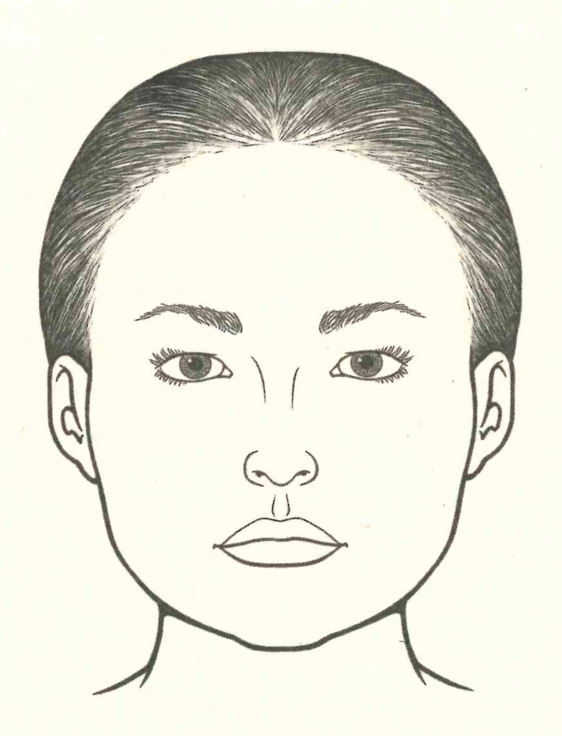
يكونوا حالمين، وحدسيين، عنيدين، وغامضين. وكذلك تتسم هذه النوعية من الأشخاص بالقدرة على التكيف، ويجدون أنه من السهل عليهم أن يتأقلموا مع تقلبات الحياة.

غالبية الناس يمثلون مزيجًا من عنصرين أو أكثر. ومع ذلك، من الممكن أن تقابل شخصًا أو اثنين تتشكل وجوههم من عنصر واحد فقط، وتقدم العناصر المؤشر الأول على طبيعة شخصية الفرد.

وبالطبع، لما كانت هناك أشكال متعددة من الوجوه، فلا يمكن وضع إلا قلة فقط من الناس تحت تصنيف عنصر واحد. وبالتالي، من الممكن أن يكون هناك مثلًا شخص خشبي/ناري، أو مائي/معدني، أو أي مزيج آخر من العناصر الخمسة.

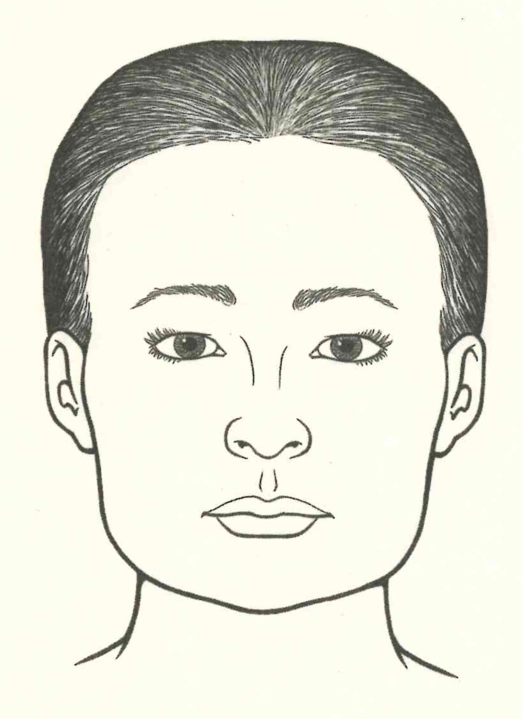
وسائل أخرى لتصنيف الوجوه

عبر القرون، توصل علماء دراسة ملامح الوجه إلى عدد من الوسائل المختلفة لتقييم الوجوه. وحيث إن علم دراسة الملامح الغربي بدأ بتأثير من علم الفراسة في الشرق، فقد حدد نظامًا يتضمن خمسة أنماط من الوجوه.



المستدير

يتحلى الأشخاص ذوو الوجوه المستديرة بمهارات اجتماعية جيدة، وبشكل عام لديهم القدرة على التعامل مع جميع أنماط البشر. والأفراد من هذا النمط واثقون بأنفسهم، ويمكن الاعتماد عليهم، وغالبًا ما يبدءون في التطبيق الفعلي للأفكار بمجرد أن يتوصلوا إليها، بدلًا من أن يمنحوها الفرصة لتنمو وتتطور. ويستمتع أفراد هذا النمط بكل ما يجدونه في الحياة من منافع، كما أنهم راضون عما لديهم. ورغم أنهم أحيانًا ما يحتاجون إلى تحفيز، فإنهم بارعون في المشروعات التجارية، وغالبًا ما يحققون نجاحًا ماليًّا. كذلك يؤدون بشكل جيد، عندما يعملون لصالح الآخرين، وعادة ما يتبوءون مواقع المسئولية. ويتسمون كذلك بالتواضع عند النجاح، رغم أنهم يستمتعون بتحقيق أرباح من أية تعاملات أو صفقات، وهم نادرًا ما يرغبون في نيل المديح أو ينالونه على ما حققوه.

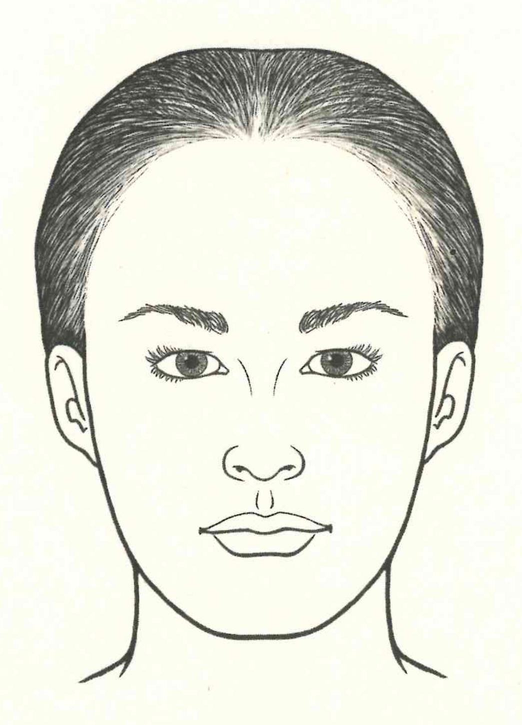


مربع ومستطيل

يتسم الأشخاص ذوو الوجوه المربعة أو المستطيلة بأنهم عمليون، وواقعيون، كما أن لديهم القدرة التي تجعلهم قادرين على العمل في أي شيء بشكل عام، كما أنهم يتسمون بالإصرار، والصبر، والقدرة على تحفيز الآخرين، ويحققون النجاح من خلال العمل الجاد والإصرار. وفي غالبية الأحوال تتحكم عقولهم في قلوبهم، وهذا ما يفسر السبب في أنهم يستطيعون أن يتعاملوا بتصلب وعناد، ويصدرون أحكامًا على الآخرين.

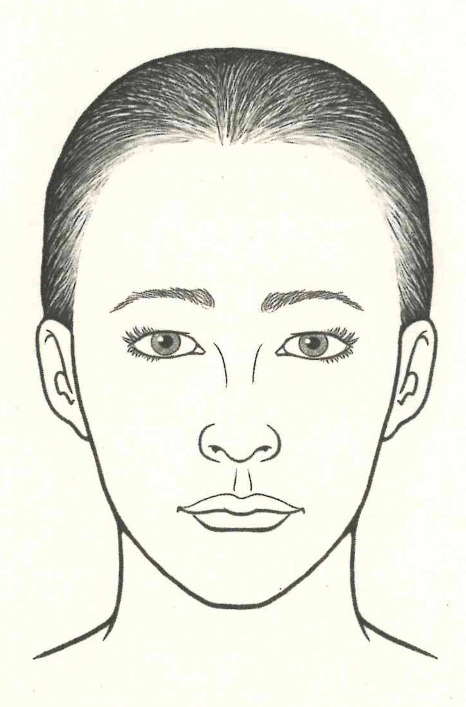
ويمكنك أن تجد الوجه المربع الحقيقي، عندما يكون اتساع الصدغ هو نفسه اتساع الفكين، وهؤلاء الأشخاص يتمتعون بعقول عملية، ويفضلون العمل دون رقابة. وكذلك يستمتعون بأن يعلموا الآخرين الكيفية التي يؤدون بها المهام، وبعد ذلك يعطونهم الحرية للقيام بها بأنفسهم. وغالبًا ما يترقون إلى مناصب القوة والوجاهة الاجتماعية.

وكثير من ذوي الوجوه المستطيلة هم من أصحاب الإنجاز العالي، ومستعدون للقيام بأية أعمال شاقة نظير ما يحصلون عليه، ويستمتعون جيدًا بمكافآت نجاحهم.



البيضاوي

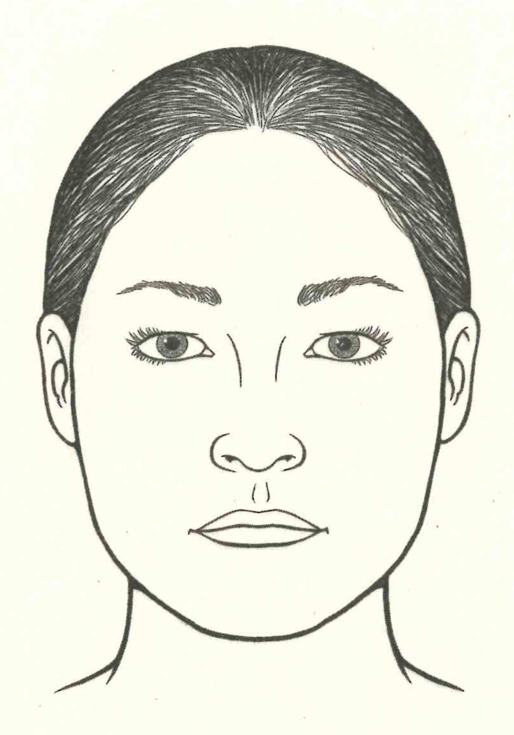
يتسم الأشخاص ذوو الوجوه البيضاوية بأنهم مهتمون بالآخرين، ومراعون لهم، كما يتحلون بالشفقة والتعاطف. كذلك هم منطقيون، وقادرون على النظر إلى المشكلات من جميع الزوايا. ومع ذلك، يغيرون من تفكيرهم بين فترة وأخرى، بما يجعل من الصعب على الآخرين أن يعرفوا فيما يفكرون فعلًا. وتتسم الأفكار التي يأتون بها بأنها مدروسة جيدًا ومفيدة لجميع الأطراف المعنية بها. كذلك فإن الأشخاص ذوي الوجوه البيضاوية يتمتعون بدرجة عالية من الحدس، وقادرون على تقييم الآخرين من نظرة واحدة. مشكلتهم الرئيسية تتمثل في إنهاء ما بدأوه.



المثلث

يتسم الأشخاص ذوو الوجوه المثلثة بأن لديهم صدغًا واسعًا، وذقنًا ضيقًا مدببًا، وكل ملامحهم مدببة وذات زوايا. وكذلك يتسمون بأنهم فضوليون، ولديهم عقول استفسارية، ونطاق واسع من الاهتمامات. ومع ذلك، يصابون بالملل بسرعة، ولا تستمر الكثير من الاهتمامات لديهم فترة طويلة. كذلك فإن لديهم خيالًا خصبًا، ولا يترددون في تزيين أية قصة أو إضافة مبالغات لها لجعلها أفضل. ويفضلون أن يؤدوا بأنفسهم أمورهم الخاصة، وغالبًا ما يجدون التجمعات الاجتماعية مزعجة وغير ملائمة. وتتمتع هذه الفئة بطبيعة نقدية، وهو ما يجعل من الصعب عليهم أن يحتفظوا بصداقات حقيقية. ويتسمون أيضًا بأنهم بارعون واستفساريون، وهو ما يساعدهم على تحقيق نجاحات عالية المستوى. وكثير من المفكرين يأتون من هذه الفئة، ولكن كثيرًا من أفرادها لا يدخلون المجال الأكاديمي، ويستخدمون أذهانهم النشطة في مجموعة من المجالات متنوعة؛ حيث يمكن استغلال مهاراتهم التحليلية كأفضل ما يكون.

وإذا كان الذقن ضيقًا، ولكنه ليس مدببًا، فهذا يعني أن الشخص سوف يكون حنونًا، ولطيفًا، ومبدعًا، وغالبًا ما يكون شديد الذكاء، وذا طبيعة جادة مولعة بالدراسة.



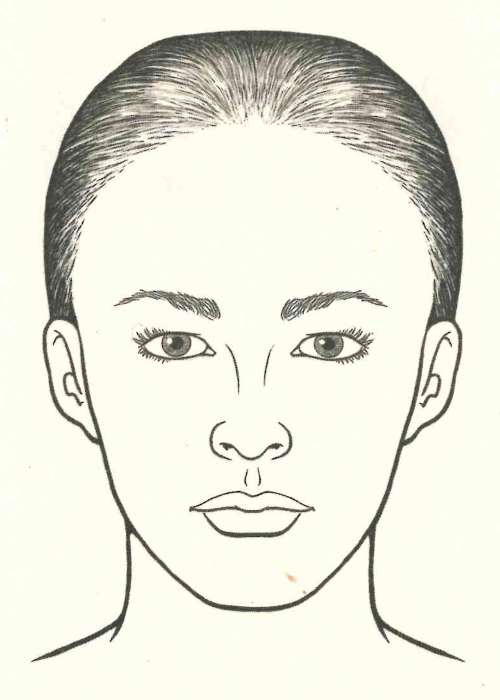
المخروطي

لدى الأشخاص ذوو الوجوه المخروطية أصداغ واسعة، وذقون مربعة أو مستديرة، وهذه الوجوه ليست ذات زوايا أو مثلثة. وهؤلاء الأشخاص أذكياء، ومبدعون، ومبتهجون، كما يتسمون باللباقة، ويستطيعون التعامل مع الآخرين جيدًا، ولكنهم يجدون من الصعب أن يدعموا وجهة نظرهم. وبالتالي، غالبًا ما يستسلمون، بدلًا من أن يدافعوا بالحجة عما يعتقدونه بالفعل. إنهم مديرون جيدون، ولكنهم متحفظون ولا يحبون التغيير، ويستمتعون بصحبة أنفسهم، وغالبًا ما تكون لديهم هوايات فردية.

وجوه مركبة

في بعض الأحيان، يكون من السهل تصنيف شخص باعتباره من ذوي الوجوه المستديرة أو المستطيلة، ولكن في بعض الأحيان يتسم ذلك بالصعوبة؛ فمثلًا من الممكن أن يكون صعبًا تصنيف شخص باعتباره من ذوي الوجوه المستديرة

أو البيضاوية، وقد يكون شخص آخر مستطيل الوجه أو مخروطي الوجه. وفي هذه الأمثلة، تمتزج لدى هؤلاء الأفراد سمات من أشكال مختلفة. وإليك بعض الأمثلة.

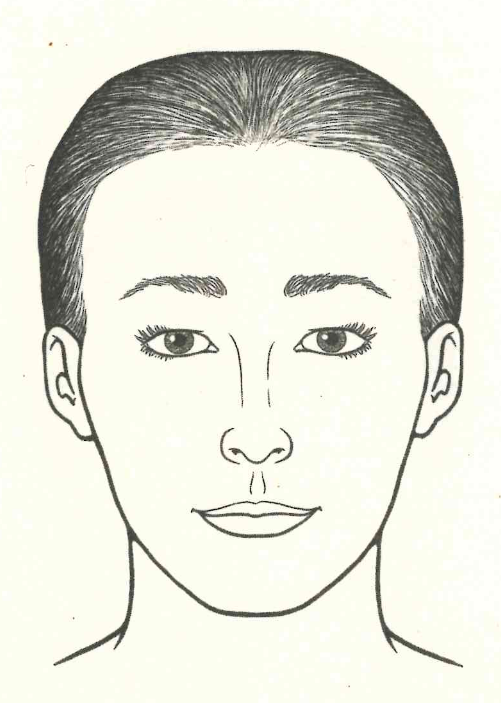


المستدير المثلث

الناس في هذه الفئة لديهم أصداغ واسعة تنزلق إلى الداخل لتعطي الوجه شكلًا مثلثًا. ومع ذلك، فهناك بدلًا من الذقن المدبب، نجد الخدين والذقن مستديرة.

ويتمتع هؤلاء الناس بعقلية النمط مثلث الوجه، مع الحذق في مجال المشروعات التجارية مثل النمط مستدير الوجه. إنهم واثقون وإيجابيون، ولكنهم أحيانًا ما يخفقون في التحرك، ويتسمون بالحسية لدرجة قد تجعلهم يحيدون عن الطريق بسهولة.

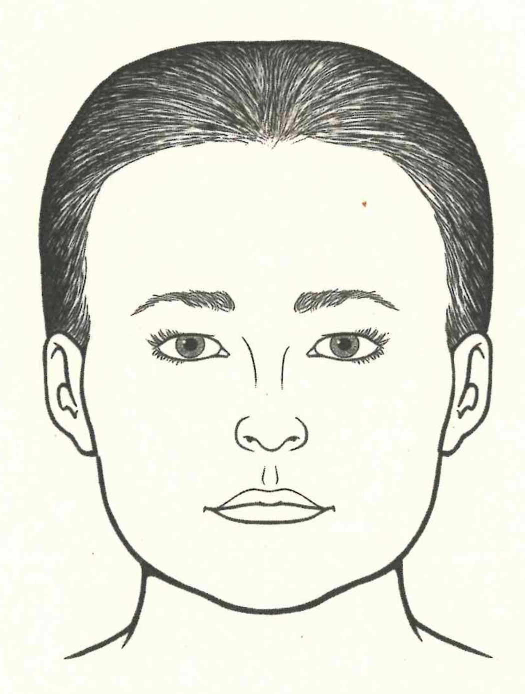
تتضمن هذه الفئة أيضًا أشخاصًا لديهم الجزء الأعلى من الوجه مستدير، أما الذقن فمدبب، وهؤلاء الأشخاص سريعو البديهة، وحاذقون، وسريعو التصرف، ويحققون نجاحًا في المشروعات التجارية.



المثلث المربع

في هذه الفئة، نجد الناس لديهم صدغان واسعان، مع جانبي وجه يميلان إلى الضيق، وفكيْن مربعيْن. وهؤلاء الأشخاص يأتون بأفكار جيدة، ويبدءون في تطبيقها فورًا. وهم متعددو المواهب، ويقفزون من نشاط إلى آخر، وهم بارعون، ويتلقطون الموضات قبل أن تصبح شائعة.

وتضم هذه الفئة أيضًا أشخاصًا ذوي وجه مربع، وذقن ضيق مدبب، وهؤلاء الأشخاص سريعو التفكير يتعلمون من التجربة. وعادةً ما يؤدون بشكل طيب في الحياة، بالنظر إلى أنهم يضعون خططًا واضحة منطقية، ويعملون وفقها.



المربع المستدير

في هذه الفئة، يتسم الأشخاص بأن لديهم وجوهًا مربعة أو مستطيلة، مع اتساع واستدارة واضحيْن عند الخدين والذقن. ويتسم هؤلاء الأشخاص بأنهم سعداء واجتماعيون نشطون، يحققون أقصى استفادة من الفرص التي تتاح أمامهم. ورغم أنهم يستطيعون التعامل مع الجميع بشكل جيد، فإنهم يبحثون دائمًا عن طرق يفيدون بها أنفسهم.

تتضمن هذه الفئة كذلك أشخاصًا ذوي وجه مستدير ينتهي بفك مربع، وهؤلاء الأشخاص صبورون وأسخياء وهادئون ومتسامحون، وغالبًا ما يتسمون بالكسل، ولكنهم يتصرفون بسرعة، ويعملون بجد، عندما يرون فرصة مهنية محتملة.

ثلاثة أنواع للوجوه

يعتبر الكثيرون من قراء الوجوه أن عدد أنماط الوجوه أقل بحيث يصل إلى ثلاثة أنماط: المربع، والمستدير، والمثلث.

المربع

توجد الوجوه المربعة لدى الأشخاص الواثقين، الذين يمكنهم أن يؤثروا في الآخرين ويقودونهم. إنهم عمليون، ومصرون ولديهم قدر كبير من قوة الإرادة، وغالبًا ما يهتمون بالرياضة.

المستدير

الأشخاص ذوو الوجوه المستديرة منطلقون واجتماعيون ومتحمسون، وقادرون على التكيف. ويستمتعون بكل شيء بأقصى ما يستطيعون، ويتبعون اهتماماتهم بقدر كبير من الحماس والطاقة.

المثلث

يتسم أصحاب الوجوه المثلثة بأنهم مفكرون وحالمون. وفي أوقات مختلفة، من الممكن أن يكونوا أيًّا من هاتين الصفتين، ولديهم خيال واسع، وغالبًا ما يشغلون وظائف ذات طابع إبداعي، ولا يتمتعون بالثقة مبكرًا بالحياة، وهو ما قد يعرقلهم أحيانًا عن التقدم.

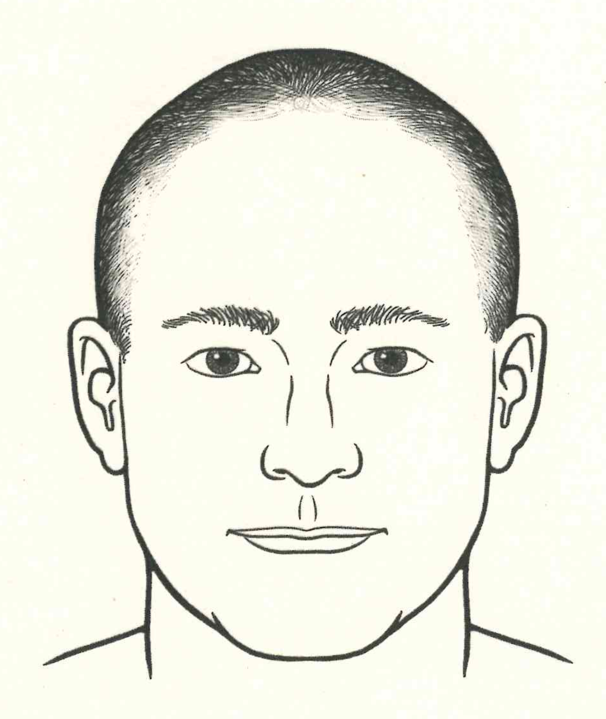
من الأفضل أن تختار واحدًا من كل من هذه الأنظمة، وتتعلمه بدقة. وبمجرد أن تتقن هذا النظام، جرب الطرق الأخرى لتصنيف أنماط الوجوه. وعندما تفعل ذلك، سوف تصبح قادرًا على تصنيف شخص على أن لديه وجهًا بيضاويًّا، والآخر على أن لديه وجهًا مائيًّا، والثالث على أن لديه وجهًا مثلثًا.

مؤخرة الرأس

هناك عاملان يتحددان بفحص مؤخرة الرأس: شكل الرأس، ومعرفة ما إذا كانت واسعة أم ضيقة.

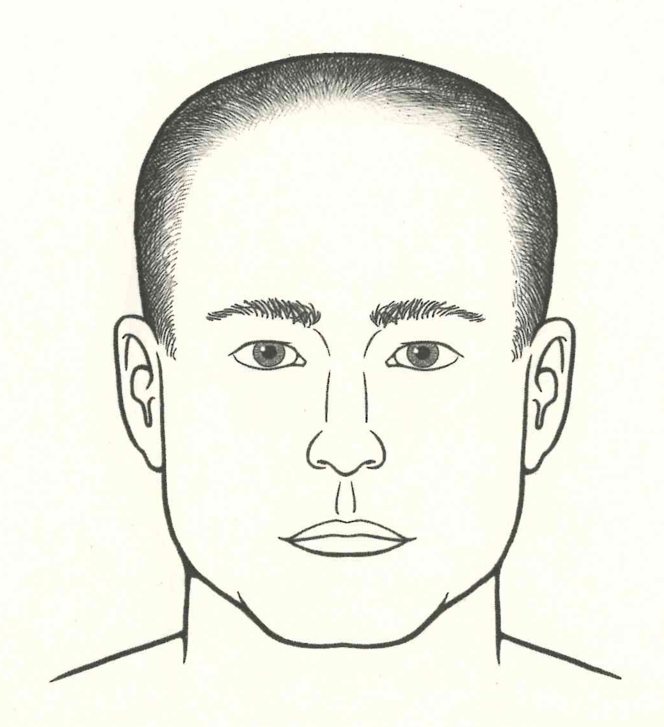
أشكال الرءوس

هناك ثلاثة أنواع رئيسية لشكل الرأس: المستدير، والمربع، والبيضاوي.



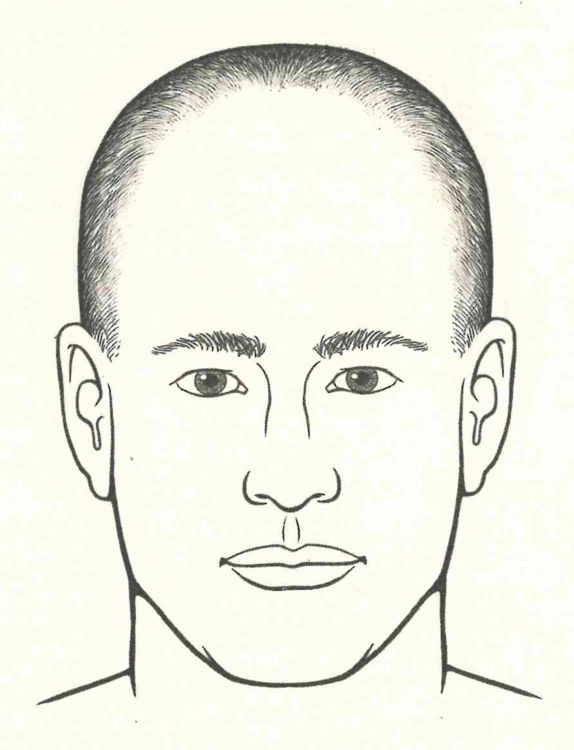
المستدير

الأشخاص الذين لديهم منحنى شبه دائري في قمة رأسهم يتمتعون بالثقة بقدراتهم ويرغبون في الإقدام على مخاطرات محسوبة في بعض الأوقات، ويتعاملون جيدًا مع الآخرين، ولكن من الممكن أن يكونوا عدوانيين، إذا استثيرت أعصابهم.



المربع

في هذه الفئة، نجد الأشخاص لديهم مقدمة رأس مسطحة، وجانبان مستقيمان بشكل عام. وهؤلاء الأشخاص يتسمون بالحذر، والحرص، ويمكن الاعتماد عليهم، ويفكرون جيدًا قبل التصرف، ولكن بمجرد أن يتخذوا القرار، يتحركون بكل حسم.

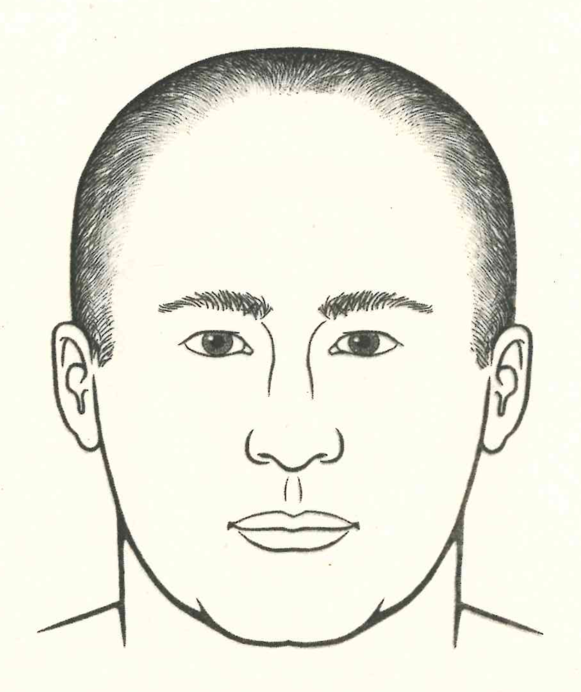


البيضاوي

ينتمي الأشخاص ذوو الرأس المخروطي الشبيه بالبيضة مستدقة الطرف إلى هذه الفئة، وهم يستندون إلى الحدس ويمكنهم التأقلم، ويتسمون باللباقة والحصافة والتقلب. وبإمكانهم التأقلم، وتحقيق الاستفادة المثلى من أي موقف يجدون أنفسهم فيه، وعادة ما يكون لديهم إحساس مرتفع بأهمية الذات.

الواسع أو الضيق

يتطلب الأمر مرانًا لتحديد ما إذا كان الرأس متسعًا أو ضيقًا، ولكن غالبية الرءوس تتسم بأنها متوسطة، وهو ما يعني أن التأويلات الخاصة بالرأس ما بين مستدير ومربع وبيضاوي سوف تلائمه جيدًا. فإذا كان الارتفاع والاتساع متساويين، يقال إن الرأس متسع. أما الأشخاص ذوو الرءوس الضيقة فتبدو وجوههم طويلة؛ لأن الارتفاع (من الفك إلى قمة الرأس) يكون أطول من العرض بشكل ملحوظ.



الرأس العريض

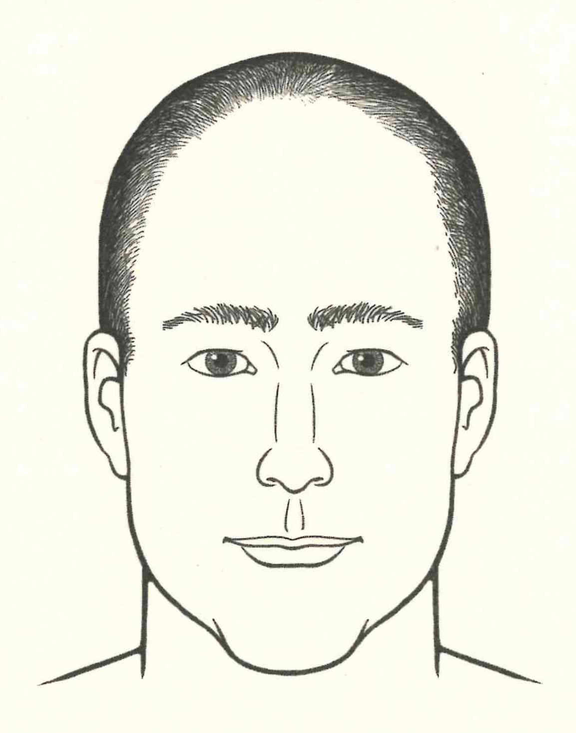
يشير العرض إلى الحافز والطموح والرغبة في فعل أي شيء ضروري للنجاح، ويقدم هؤلاء الأشخاص أصحاب الرأس المتسع صورة للثقة بغض النظر عما قد يشعرون به من الداخل.

والأشخاص ذوو الرءوس العريضة أو الكبيرة أو المتسعة أميل إلى التفكير السريع والانطلاق والتسلطية والقلق. ويحتاج هؤلاء الأشخاص إلى أن يكونوا مشغولين ويستمتعون بأن يكونوا في موقع السلطة والقيادة. كذلك يفضلون الصورة الكبيرة، ويميلون إلى تجاهل التفاصيل الأكثر دقة.

والأشخاص ذوو الرءوس الدائرية العريضة بطبيعتهم أقوياء ومباشرون، وعادة ما يستطيعون أن يخففوا من ذلك باستخدام سحرهم الطبيعي. ومع ذلك، يخفق بعض الأشخاص في استخدام هذا السحر، ويميلون إلى الهيمنة على الآخرين والاستئساد عليهم.

والأشخاص ذوو الرءوس المربعة العريضة لحوحون، وصعبو الشخصية، ومسيطرون، وأنانيون، ويستمتعون بإعطاء الآخرين الأوامر، ولكنهم يكرهون تلقيها.

أما الأشخاص ذوو الرءوس العريضة التي تشبه البيض فهم عميقو التفكير، ويستمتعون بتعلم كل شيء يمكنهم تعلمه عن كل ما يثير اهتمامهم.



الرأس الضيق

ضيق الرأس علامة على الاعتدال والسيطرة على الذات، وكثير من الأشخاص ذوي الرأس الضيق من الانطوائيين الذين يتجنبون غالبًا التواصل البصري المباشر. وبالتالي، دائمًا ما يجدون صعوبة في الوصول إلى الوظائف التي تتطلب سيادة وسلطة، بالنظر إلى أن أخلاقياتهم غالبًا ما تعرقلهم. ورغم أنه لا يوجد شيء يمكنهم القيام به فيما يتعلق بشكل رءوسهم، فإنه يمكنهم أن يعززوا من فرص ترقيهم من خلال الاهتمام بمظهرهم وارتدائهم الثياب بطريقة توحي بالقوة والنجاح.

ويميل الأشخاص ذوو الرءوس الضيقة المستديرة إلى القلق بشأن ما يعتقده الآخرون إزاءهم، ويعرقلهم ذلك عن تحقيق أهدافهم. ويكتسب هؤلاء الأشخاص الثقة من خلال الخبرة، وغالبًا ما يكونون حذرين بشأن محاولة شيء جديد أو غير مألوف.

ويجد الأشخاص ذوو الرءوس الضيقة المربعة أنه من الصعب أن يقولوا لا، ويمكن أن تُفرض عليهم أشياء من الآخرين. وهم حذرون بشدة، ويكبحون جماح أنفسهم.

أما الأشخاص ذوو الرءوس الضيقة التي تشبه البيض فيمنعون أنفسهم من الاندفاع نحو الإنجازات الرائعة، ولكنهم يشعرون بقدر كبير من السعادة، عندما ينجزون أهدافًا صغيرة تعزز من شعورهم بالإنجاز الذاتي.

أقسام الوجه

يمكن النظر إلى الوجه من عدة زوايا، وأكثر وسيلتين شائعتين هما تقسيم الوجه إلى منطقتين رأسيتين وثلاث مناطق أفقية.

جانبا الوجه

يمثل جانبا الوجه المفهوم الصيني القديم الخاص بـ"الين" و"اليانج"، وهما عاملا التوازن والتناغم في الكون. وهناك طاقات معاكسة، ولكن هذه القوى لا يمكن أن تعيش بدون بعضها، ويأتي الليل والنهار كنموذج؛ فإذا لم يكن هناك ليل، فمن الممكن ألا يكون هناك نهار. وبدلًا من تعريف الين واليانج، غالبًا ما تستخدم قوائم المتضادات لتوضيح هذه المتضادات، وتتضمن أمثلة ذلك: الأعلى والأسفل، والمذكر والمؤنث، والحي والميت، والطويل والقصير، والأسود والأبيض. والرمز الشائع للين واليانج هو دائرة تحوي شكلًا صغيرًا لضفدع بالأبيض والأسود، وفي داخل الضفدع الأبيض (اليانج) توجد عين سوداء (الين)، وفي داخل الضفدع الأسود (الين) توجد عين بيضاء (اليانج) لتوضيح أنه في داخل كل ين توجد يانج، وفي داخل كل يانج توجد ين.

يعكس الجانب الأيسر من وجهك أشد الجوانب خصوصية وداخلية في نفسك، ويوضح الكيفية التي تتعامل بها مع أسرتك وأصدقائك المقربين، وكذلك يكشف عن تأثير والدك على حياتك، أما الجانب الأيمن من وجهك فيكشف شخصيتك الخارجية، أو الوجه الذي تظهره للعالم، وهذا الوجه هو الذي يراه الناس عندما يقابلونك لأول مرة، أو يتعاملون معك في العمل. كذلك يوضح التأثير الذي تركته والدتك في حياتك.

والآن، من المرجح أن يكون من الأكثر صحة أن نقول إن الجانب الأيسر من وجهك يشير إلى التأثير الذكوري الرئيسي في حياتك في أثناء مرحلة نضجك، بينما يشير الجانب الأيمن إلى التأثير الأنثوي الرئيسي.

ولكن كثيرًا من الوجوه ليست معيارية، عندما تقسمها إلى قسمين رأسيين؛ فمن الممكن أن تتنوع العينان في الحجم والشكل، أما الأنف فقد يميل أكثر ناحية أحد الجوانب، فيما قد تكون الأذن في موقع أعلى أو أسفل، وقد تكون أكبر أو أكثر بروزًا مما لدى الآخر، وهكذا. وقد تكون عظمة الوجنة اليسرى لأحد الأشخاص بارزة، بينما قد تكون عظمة الوجنة اليمنى أقل بروزًا، وهذا دليل على التأثير الكبير الذي تركه الوالد على هذا الشخص في مرحلة النضج.

من الأسهل ملاحظة الاختلافات في كل جزء من خلال النظر إلى أزواج الملامح، مثل العينين والحاجبين وفتحتي الأنف وعظمتي الوجنتين.

وبالإضافة إلى القدرة على تحديد أية سمات تأتي من أي من الأبوين، سوف تصبح قادرًا على تحديد أية سمات يريد هذا الشخص أن يوضحها للعالم (الجانب الأيمن)، وأية سمات يريد أن يجعلها خاصة (الجانب الأيسر).

وحتى تتعلم كل الأساسيات الخاصة بقراءة الوجه، قد تجد أنه من الأسهل أن تقرأ جانبًا واحدًا من الوجه، لكي تتجنب الوقوع في فخ الارتباك بشأن التناقضات التي سوف تجدها في وجه الجميع تقريبًا. وبالتالي، إذا كنت تقرأ وجه أحد الأصدقاء أو تنظر إلى وجه شخص تفكر في شأن التعرف عليه، فإنه ينبغي أن تفكر في الجانب الأيسر من وجهه. وعندما تنظر إلى وجه أحد الزملاء في العمل أو الشركاء في مشروع، ينبغي أن تنظر إلى الجانب الأيمن من وجهه.

المناطق الثلاث

يمكن أن يتم تقسيم الوجه أيضًا إلى ثلاثة أقسام أفقية غالبًا ما يطلق عليها المناطق. ومع ذلك، لا يمكن أن يتم تحديد ذلك حتى يتوقف وجه الشخص عن النمو، وهو الأمر الذي يحدث في سن العشرين تقريبًا. فإذا نظرت إلى رأس رضيع، فسوف تلاحظ أن جبهته هي الجزء الأكثر بروزًا في جسده. ويبدأ القسم الأوسط الذي يحوي الأنف في النمو التدريجي، وفي النهاية، وفي بدايات مرحلة الرشد، يصبح الجزء الثالث (الذقن والشفتان والفم) مكتمل النمو.

وتبدأ المنطقة الأولى عند الشعر، أو في المنطقة التي كان من المفترض أن يكون الشعر فيها، وذلك في حالة الأشخاص ذوي منابت الشعر المتراجعة.

وتنتهي هذه المنطقة فوق الحاجبين تمامًا، ويطلق على هذا القسم "المنطقة التحليلية".

أما المنطقة الثانية فتبدأ عند أعلى الحاجبين، وتنتهي أسفل الأنف تمامًا، ويطلق عليها "منطقة الطموح".

وتبدأ المنطقة الثالثة أسفل الأنف تمامًا، وتنتهي بنهاية الذقن، ويطلق عليها "المنطقة العملية"، ولكنها كذلك يطلق عليها أحيانًا "منطقة الأساس".

ولدى كثير من الناس، هناك منطقة أكبر من المناطق الأخرى. ولما كان الاختلاف من الممكن أن يكون شديد البساطة، يتطلب الأمر تدريبًا لتحديد أية منطقة هذه. ومع ذلك، بمجرد أن تبدأ في السير على طريق النظر في وجوه الآخرين بهذه الطريقة، سوف تجد أن الأمر سوف يصبح آليًا.

سوف تواجه أشخاصًا بمنطقتين تتسمان بأنهما أكبر من المنطقة الثالثة.

وبين فترة وأخرى سوف تمر بين أناس لديهم المناطق الثلاث متساوية في الحجم، ولكنَّ هناك أمرًا شديد الغرابة وهو أن هذا مزيج نادر الحدوث.

سوف تصبح قادرًا على تحديد المنطقة الأقوى لديك من خلال النظر إلى المرآة مع وضع إصبعك السبابة على أعلى حاجبيك، والآخر على المنطقة السفلى من أنفك. كذلك يمكنك أيضًا أن تقيس المناطق المختلفة باستخدام إبهامك وسبابتك.

المنطقة التحليلية

يحب الناس ذوو المنطقة التحليلية القوية التفكير أولاً قبل اتخاذ القرار. وبالتالي، أحيانًا ما يطلق عليه المنطقة الذهنية. ويستمتع هؤلاء الأشخاص بالتقييم والتحليل والدراسة. ويتم اتخاذ غالبية القرارات بشكل منطقي. وكذلك يحبون الأفكار، ويستمتعون بالتفكير المجرد، ويتمتعون بخيال جيد.

وفي علم دراسة الملامح الصيني التقليدي، تشير المنطقة التحليلية الكبيرة إلى الاتسام بالسعادة في الطفولة والأيام المبكرة من مرحلة الرشد (من الميلاد وحتى سن الثامنة والعشرين).

منطقة الطموح

ويتسم الأشخاص ذوو منطقة الطموح القوية بالواقعية، ولا يطيرون في رحلات من عالم الخيال. ويستخدمون مقاربة عملية، وهم مستعدون للعمل لتحسين مواقفهم. وكذلك يستمتعون بمكافآت النجاح، مثل المال، والوضع الاجتماعي، والقدرة على الاستمتاع التام بكل شيء. وفي بداية حياتهم، من الممكن أن يكونوا مغامرين، ولكنهم يصبحون أكثر حذرًا عندما يتقدم بهم العمر. ويتحلى الأشخاص ذوو منطقة الطموح الكبيرة بحس من الكرامة والشرف، وهو الأمر الذي من السهل أن يتعرفه الآخرون.

وفي علم دراسة الملامح الصيني التقليدي، تشير منطقة الطموح الكبيرة إلى النجاح في أواسط العمر (من التاسعة والعشرين إلى الخمسين)، ويمثل "فلاديمير بوتين" نموذجًا جيدًا لشخص لديه منطقة طموح مهيمنة.

المنطقة العملية

يتسم الأشخاص ذوو المنطقة العملية الكبيرة بأنهم شديدو الواقعية، ويتمسكون ببقائهم على أرض الواقع، ويشعرون بالأمان والقدرة، ويتسمون بالسيطرة على مفردات عالمهم. ورغم أن هذه الفئة قد ينكرون أن لديهم أي اهتمام بالأمور النفسية، فإنهم يعتمدون بشكل منتظم على إحساسهم الداخلي عند اتخاذ القرارات. وكذلك يشعر هؤلاء الأشخاص بالأمان في نشاطهم الجنسي، وفي بعض الأحيان من الممكن أن يطلق على هذه المنطقة وصف "منطقة الأرض"، بالنظر إلى أن هؤلاء الأشخاص يتبنون مقاربة مادية شغوفة حسية إزاء الحياة.

وفي علم دراسة الملامح الصيني التقليدي، تشير المنطقة العملية الكبيرة إلى السعادة في المراحل المتأخرة من العمر (بين الخمسين والخامسة والسبعين). ولكن بشكل واضح لا تعتبر سن الخامسة والسبعين سنًّا متقدمة هذه الأيام، ولكنه في الصين القديمة كان سنًّا متقدمًا. وبالتالي، ينظر إلى المنطقة العملية على أنها تمثل حياة الإنسان من سن الخمسين حتى الوفاة. والسن المتقدمة تعتبر مرحلة الحظ في الصين، ويلقى الأشخاص المتقدمون في السن الاحترام، ويمثلون القدوة والنموذج. هذه أيضًا المرحلة التي يحقق فيها هؤلاء الناس أروع نجاحاتهم. يمثل رئيس زيمبابوي "روبرت موجابي" نموذجًا جيدًا للشخص ذي المنطقة العملية الكبيرة.

لا توجد منطقة أفضل من الأخريات، والشخص الذي يتمتع بمناطق ثلاث متساوية في الحجم سوف يكون متمتعًا بتوازن جيد ومن السهل التعامل معه. ومع ذلك، قد يتحلى بعض الناس الذين لديهم منطقة أكبر من المنطقتين الأخريين بنقطة قوة يمكن أن يستخدمها لمصلحته.

لنفترض أنك تفكر في الانتقال إلى السكن في مدينة أخرى. إذا كانت لديك منطقة تحليلية قوية، فسوف تبحث في المدينة الجديدة جيدًا عن مكان للسكن؛ وسوف تدرس السمات الديمغرافية للمناطق السكنية المختلفة، وتطالع إحصاءات الجريمة، وتفحص فرص العمل المحتملة، وسمعة ونوعية المدارس، ومدى توافر الخدمات التي تريدها. وقبل أن تتخذ قرارًا فيما يتعلق بأي جزء من المدينة سوف تسكن، وسوف تتعرف على مقدار توافر المحال التجارية والمواصلات العامة والفترة التي يستغرقها مشوار الذهاب إلى العمل والعودة منه. وبعد أن تقوم بكل ذلك، سوف تذهب إلى العديد من السماسرة، وتختار الشخص الذي يعطيك أكبر قدر من المعلومات.

والآن، سوف نفترض أن لديك منطقة طموح قوية. في هذه الحالة، سوف تتحرى عن فرص العمل، وتحدد ما إذا كان الموقع يستحق المبلغ المطلوب أم لا. كذلك سوف تنظر إلى تكلفة الإقامة، وتحدد ما إذا كان ينبغي أن تشتري منزلًا أو أن تستأجره. كذلك سوف تنظر في فرص التوظيف الذاتي والاستثمار. وقبل أن تشتري منزلًا بعينه، سوف تنظر في تكاليف التسخين والتبريد.

وفي النهاية، لنفترض أن لديك منطقة عملية قوية. بمجرد أن تتخذ قرار الانتقال، سوف ترغب في تنفيذ القرار، وسوف تنتقل بالفعل. وعلى الأرجح، فسوف يكون لديك إحساس داخلي بشأن المنطقة التي تريد الإقامة فيها، وسوف تختار منزلًا في هذه المنطقة بالطريقة نفسها. ولما كنت تتبنى مقاربة عملية، سوف تحدد بسرعة ما المطلوب لكي يصبح المنزل مناسبًا لك ولأسرتك. سوف تتصرف بسرعة، وعلى الأرجح سوف تشاهد المنزل في الصباح، وسوف تشتريه في اليوم نفسه.

لقد اشتريت أنا وزوجتي المنزل الذي نقيم فيه من سمسار صيني عاش في بلادنا لعدة سنوات، وقد احتل المركز الأول بين السماسرة طيلة السنوات التي عمل فيها بهذه المهنة. لقد استمتعنا بالتعامل معه، بالنظر إلى أنه كان صبورًا

وغير انتهازي على الإطلاق. وقد بدا أن لديه رغبة حقيقية في مساعدتنا على أن نجد المنزل المناسب لاحتياجاتنا. وعندما سألته عما فعل لكي يصبح أفضل سمسار كل عام، ضحك، وأخبرني بأنه درس وجوه الناس. كان مستعدًّا لتقديم كل المعلومات التفصيلية التي يحتاج إليها المشتري ذو المنطقة التحليلية، كما كان يقدم كل المعلومات المالية والمادية التي يطلبها المشتري ذو منطقة الطموح. وأخيرًا، كان مستعدًّا لكتابة عقد في أثناء المعاينة، عندما يرى العلامات اليمنى على وجه المشتري ذي المنطقة التحليلية. إن "الميزة الخفية" التي تحلى بها هذا السمسار باتت تساوي تقريبًا مئات الآلاف من الدولارات كل عام له.

نطاقات التأثير

يمكن كذلك تقسيم الوجه إلى ثمانية أقسام تحكم الجوانب المختلفة من الحياة.

١. الجبهة - المستقبل المهني: ترتبط الجبهة بالحياة المهنية للإنسان. فالجبهة الملساء تمثل علامة على النجاح في المسار المهني للإنسان. وتشير أية تشوهات فيها إلى مشكلات وصعوبات في مسار الإنسان المهني، وتمثل كذلك علامة على بطء التقدم.

٢. بين الحاجبين - الطموح: يعكس الفراغ بين الحاجبين مقدار الحافز والطموح اللذين يتمتع بهما الشخص. وينبغي أن يكون هذا الفراغ متسعًا ناعمًا نقيًّا. فإذا كان هذا الفراغ ضيقًا، كان هذا الشخص اجتماعيًّا، ولكنه يفتقد الطموح الشديد. وكلما اتسعت هذه المنطقة، أصبح هذا الشخص أكثر سهولة في التعامل وأكثر سخاءً وتسامحًا.

٣. فوق الحاجبين تمامًا - الأسرة: ينبغي أن تكون هذه المساحة ملساء نقية وخالية من أية علامات. وترتبط هذه المساحة بالمنزل، والحياة الأسرية، والحب بين أفراد الأسرة المختلفين، ومقدار تأثير الأسرة على الشخص. كذلك ترتبط هذه الأشياء بالسمات المشتركة.

٤. الأجزاء الخارجية من العين - الزواج: ينبغي أن تكون الأجزاء الخارجية من العين نقية وخالية من أية سمات غير طبيعية. وهذه المنطقة ذات علاقة بالعلاقات الطويلة الناجحة المنسجمة طويلة المدى.

٥. الوجنتان - الاجتماعية: تعكس الوجنتان الكيفية التي يتعامل بها الشخص مع المجتمع، والأصدقاء بشكل عام. فإذا كانت الوجنتان بارزتين، فسوف يكوِّن الشخص صداقات قوية مستمرة، وسوف يتعامل جيدًا مع المجتمع بشكل عام.
٦. الأنف - الصحة، والمال، والحظ: تتعلق المنطقة بين العينين، والتي تتضمن قصبة الأنف، بالصحة؛ فإذا كانت هذه المنطقة واسعة، فسوف يستمتع الشخص بصحة جيدة، وإذا كانت ضيقة، فسوف يواجه الكثير من المشكلات الصحية البسيطة. أما بقية الأنف فيرتبط بالمال والحظ الحسن. وبالتالي، من الممكن أن يكون هناك شيء من الصحة في المقولة القديمة "لديه أنف يشم رائحة المال". وأية تشوهات تشير إلى الصعود والهبوط والتقلبات في الشئون المالية. ولدى الصينيين مقولة تشير إلى أن أنف الإنسان يماثل حصالة المال. إذا كانت واسعة من الأعلى، فسوف يدخل فيها الكثير من المال؛ أي أن الأنف الكبير يمكن أن يحمل من المال ما هو أكثر مما يستطيع الأنف الصغير. كذلك فإن فتحتي الأنف المتسعتين تسمحان بمزيد من المال بالتدفق والخروج.
٧. بين الفم والأنف - الراحة. الذقن - المنزل: هاتان المنطقتان أعلى وأسفل الفم تتعلقان بالحياة المنزلية للإنسان. فإذا كانت هاتان المنطقتان ملساوين، فسوف يستمتع الشخص بحياة منزلية مستقرة مريحة سعيدة، وأية عيوب في هذه المنطقة تشير إلى مشكلات في الحياة المنزلية.
٨. الجانبان الأيمن والأيسر في الجبهة - السفر: هاتان المنطقتان تكشفان مقدار ما يسافره المرء، والخبرات التي يكتسبها من الثقافات المختلفة.

والآن وقد نظرنا إلى الوجه ككل، سوف نبدأ في النظر إلى الملامح كل على حدة، مع البدء بالأذنين.

أرني أذنك، وسوف أخبرك من أنت، ومن أين أتيت،
وإلى أين سوف تذهب.

ـ د. أميدي جو

الفصل الثاني

الأذنان

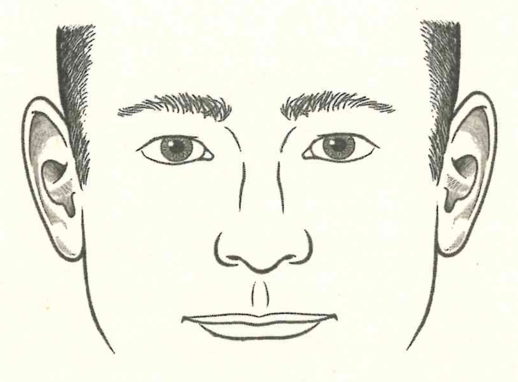
تأتي الأذنان في مجموعة مبهرة التنوع من الأشكال والأحجام، ولا يمكن أن يتم تأويلهما من المقدمة فقط؛ فحتى لو كانتا كبيرتين مثل أذني الفيل، يجب أن يتم فحصهما من الجانب أيضًا.

وبشكل تقليدي، يُنظر إلى الأذنين الكبيرتين على أنهما علامة على الحكمة والذكاء. والأذنـان هما الجزء الوحيد من الوجه الذي يستمر في النمو طيلة الحياة، وهو الأمر الذي يفسر السبب في أن الكثير من الأشخاص المتقدمين في السن لديهم آذان كبيرة.

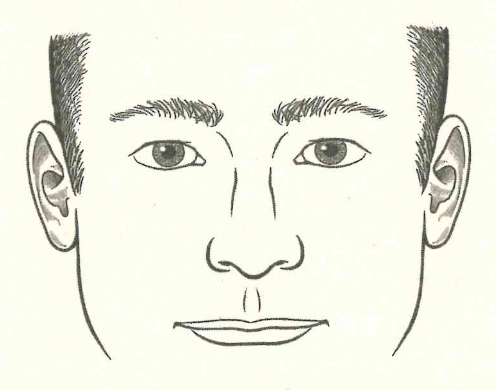
وفي قراءة الوجه الصينية التقليدية، ترتبط الأذنان بالكليتين، وبالسنوات منذ الحمل حتى الثالثة عشرة.

الأذنان الكبيرتان والصغيرتان

بعض الآذان واضحة الكبر، بينما يبدو بعضها الآخر دقيقًا. وقد يكون من الصعب أحيانًا تحديد ما إذا كانت أذنا الشخص كبيرة أم في الحجم الطبيعي، بالنظر إلى أنه تجب مقارنتهما بعرض حجم الوجه. وبالتالي، من الممكن أن تصبح الأذنان اللتان تظهران كبيرتين على الوجه في حجم طبيعي، إذا وضعتا على وجه شخص آخر.



أذنان كبيرتان



أذنان صغيرتان

تعتبر الأذنـان كبيرتين، إذا كان وجه الإنسان يتسع إلى أربع آذان أو أقل، بحيث يكون القياس من الذقن إلى أعلى الجبهة. أما إذا كان يتسع إلى ما بين خمس إلى ست آذان، فإن حجم الأذن يعتبر طبيعيًّا، أما أي شيء أقل من ذلك فيعتبر معه حجم الأذن صغيرًا.

وفي الصين، كانت الأذن الكبيرة تعد علامة على طول العمر والحظ الحسن، بخاصة إذا كانت الأذنـان أيضًا لهما شحمتان كبيرتان لحميتان. ودائمًا ما كان يُرسم شو زينج رمز العمر الطويل عند الصينيين بأذنين كبيرتين. كذلك فإن الأذنين الكبيرتين كانتا علامة على أن لدى الشخص الكثير من النشاط والطاقة. وكان لبوذا شحمتا أذنين كبيرتان، وكانتا تعدان علامة على النمو الروحي والحالة الراقية.

والأشخاص ذوو الآذان الكبيرة قادة بطبيعتهم، وقادرون على تحمل المسئولية عندما يكون ذلك ضروريًّا، وهم منطلقون، واجتماعيون، وحسيون.

كذلك فإنهم مستعدون للإقدام على المخاطر التي قد تثير ذعر شخص بأذنين أصغر حجمًا.

أما الأشخاص من ذوي الأذنين متوسطي الحجم فهم منطلقون بشكل عقلاني، وانطوائيون، وطموحون ولكن بحدود.

ويتحمل الأشخاص الذين لديهم أذنان مختلفتان في الحجم أكثر من نصيبهم من الصعود والهبوط خلال رحلتهم في الحياة. والمثير أن كثيرًا من الناس من ذوي الأذنين مختلفتي الحجم يحققون النجاح بشكل متأخر في الحياة، بعد أن يكونوا قد تعلموا دروس الحياة بالطريقة الصعبة.

ومثلما هي الحال مع الطول، فمن الممكن أن تكون الأذنان واسعتين أو ضيقتين. والأشخاص ذوو الأذنين الواسعتين على استعداد للقيام بمخاطرات محسوبة، أما الأشخاص ذوو الأذنين الضيقتين فهم أكثر حذرًا، ويقومون بتقييم الموقف جيدًا قبل أن يتحركوا.

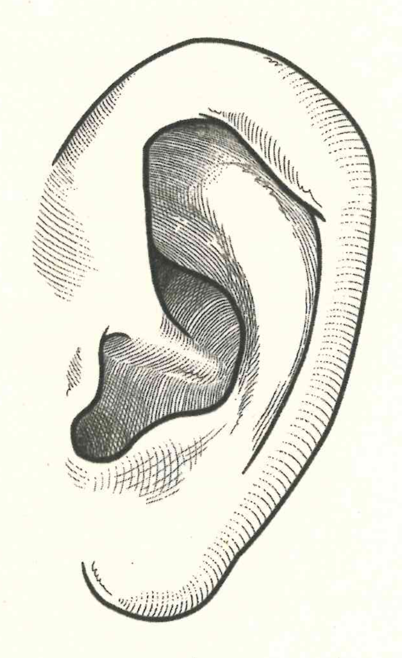
فإذا كان الجزء العلوي من الأذن أكبر أو أوسع من الجزء السفلي، فهذا معناه أن الشخص يتمتع بعقل جيد وذاكرة قوية. وإذا كان الثلث الأوسط من الأذن أوسع من الجزأين العلوي والسفلي، فهذا يعني أن الشخص يتمتع بعقل مبدع ابتكاري. وإذا كان النصف الأسفل من الأذن طويلًا ومتسعًا ولحيمًا، فإن هذا يعني أن الشخص أكثر شفقة وحنانًا.

شكل الأذن

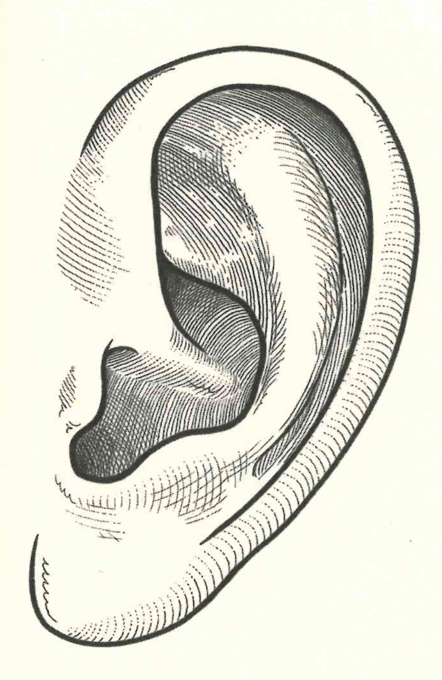
بمجرد أن تبدأ في التطلع إلى آذان الآخرين، سوف تكتشف مقدار تنوعها. ومع ذلك، فإن الشكل الخارجي للأذن من الممكن أن يوصف عادة بأنه مستدير أو مربع.

فإذا كانت الأذن مستديرة أو شبه مستديرة، فإن هذا يعني أن الشخص منطلق، واجتماعي، وإيجابي، ويعتمد عليه، وخيالي. وكان لـ "فريدريك شوبان" (١٨١٠–١٨٤٩) المؤلف الموسيقي وعازف البيانو البولندي أذنان مستديرتان.

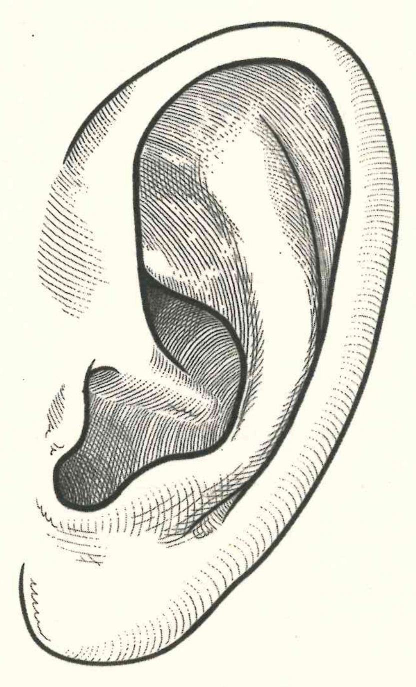
فإذا كانت الأذنان مربعتين في الأعلى والجانبين وعند الشحمتين، فسوف يكون الشخص بارعًا، وذا رؤية عميقة، وقادرًا على القيام بالعديد من الأشياء في وقت واحد.



أذن مربعة

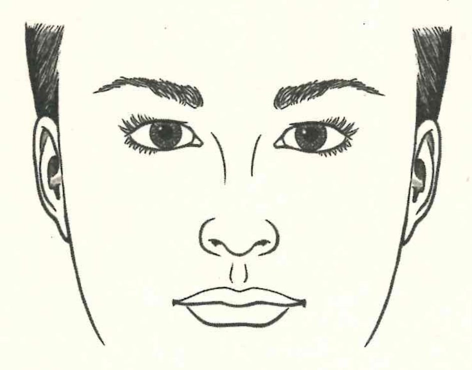


أذن مستديرة

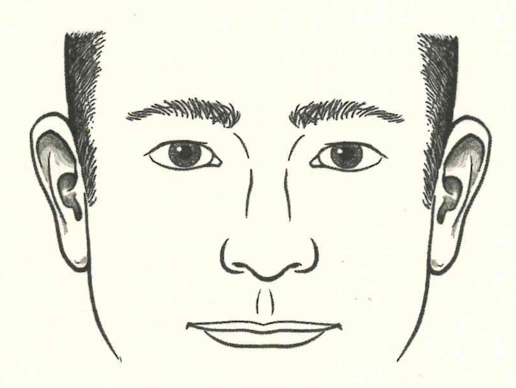


أذن ذات طرف مستدير

من وقت إلى آخر، سوف تجد أذنين ترتفعان إلى نقطة مستديرة في الأعلى، والأشخاص الذين هم على هذه الهيئة ملّوا من مقارنتهم بالسيد سبوك، وهؤلاء الأشخاص يتسمون بأنهم غامضون وكتومون ومتكلمون جيدون. ورغم أنهم ودودون، فإنهم ينأون بأنفسهم عن الناس، وعادة ما يتطلب الأمر الكثير من الجهد لكي تعرفهم جيدًا.



أذنان مسطحتان



أذنان تواجهان الوجه

أذنان مائلتان للأمام

عندما أمارس قراءة الوجوه، أشعر دومًا بالانبهار من عدد الأشخاص الذين يسألونني عما إذا كانت آذانهم بارزة أم لا. وكما هو واضح فإن كثيرًا من الناس لديهم حساسية بشأن آذانهم.

وفي الواقع، إنه شيء جيد أن تكون لديك أذنان بارزتان؛ فهؤلاء الأشخاص مستقلون، ولا يحبون أن يُملى عليهم ما يفعلون. ومن الممكن أن يتسموا بالعناد.

كذلك فإنهم لا يمتثلون للعادات والتقاليد، ويفضلون أن يفكروا ويتخذوا قراراتهم بأنفسهم، بدلًا من قبول أفكار الآخرين بدافع الثقة بهم. أيضًا يبدو هؤلاء الأشخاص كأنهم يجذبون المال وعادة ما لا يسمع الأشخاص ذوو هذا النوع من الآذان إلا إلى أنفسهم. وبالمصادفة، عادة ما يصف قراء الوجوه الآذان البارزة بأنها "الواجهة المتطلعة للأمام"، وأعتقد أن هذا المسمى يأتي بهدف تحسين نظرة ذوي الآذان البارزة إلى أنفسهم. ومن واقع خبرتي، ينظر ذوو الآذان البارزة إلى أنفسهم بقدر أكبر من الإيجابية، عندما يدركون معنى لوجودهم. ويأتي الأمير "تشارلز" (١٩٤٨-) ولي عهد إنجلترا كنموذج جيد على الأشخاص ذوي الآذان البارزة.

أما الأشخاص الذين تميل آذانهم نحو وجوههم فهم مستمعون جيدون، وكذلك يتسمون باللباقة والحساسية والتسامح إلى جانب القدرة على التعامل مع أي نوع من المواقف.

موقع الآذان

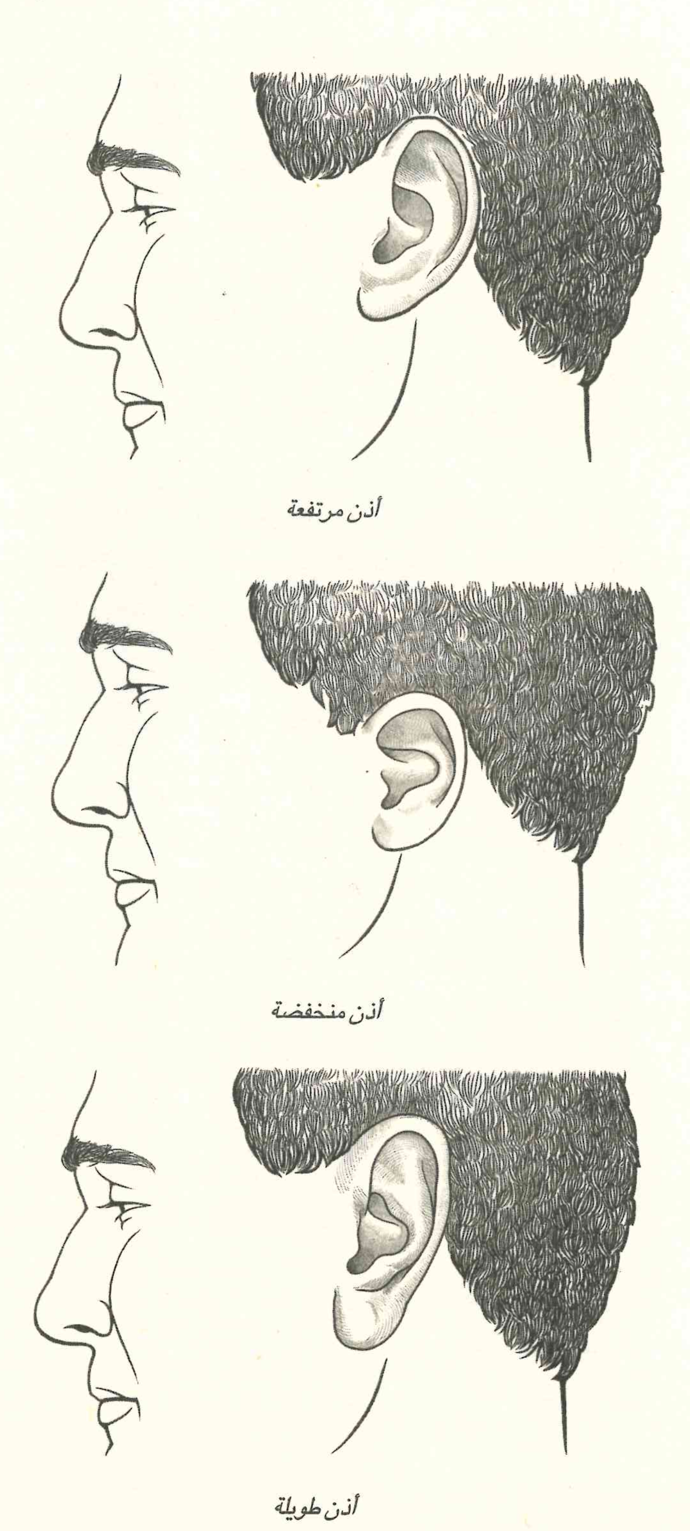
بشكل عام، تقع الأذن بين طرف الأنف والنهاية الخارجية للحاجبين. وتقع الأذن المرتفعة أعلى من طرف الأنف والنهاية الخارجية للحاجبين، بينما تقع الأذن المنخفضة أسفل نهاية الحاجبين وطرف الأنف.

وتقع أذن الأشخاص طويلي الأذن في المنطقة الواقعة أعلى نهاية الحاجبين وأسفل طرف الأنف.

أما الأشخاص الذين تقع آذانهم بين طرف الأنف والنهاية الخارجية للحاجبين فهم يمثلون غالبية الناس، وبالتالي لا يكون هذا الموقع شديد النفع لقارئ الوجه، بالنظر إلى أنه يشير إلى مستوى متوسط من المعيشة.

ويتسم الأشخاص ذوو الآذان المرتفعة بأنهم شديدو الواقعية، وكذلك موظفون جيدون مستقرون يُعتمد عليهم، كما أنهم يتعاملون مع الحياة بأسلوب واقعي منطقي. ومع ذلك، فإنه إذا كانت آذانهم تقع فوق حواجبهم تمامًا فإنهم وقتها يتسمون بالطموح والإصرار والنجاح الكامل.

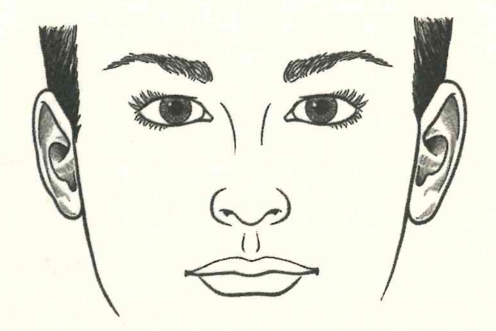
ويتسم الأشخاص ذوو الآذان المنخفضة بأنهم مثاليون، ومتحدثون جيدون، وأذكياء، ومن السهل التعامل معهم، ودائمًا ما يكونون في حاجة إلى السعي وراء



أذن مرتفعة

أذن منخفضة

أذن طويلة



أذنان غير متساويتين في الموقع



أذن مائلة

شيء لتحقيقه. وكان يُعتقد في الصين أن الأشخاص ذوي الآذان المنخفضة من الطبقة العليا. ورغم أن هذه الفكرة لم تعد سائدة، فإنه لا يزال يُعتقد أن هذه الفئة جاءت من خلفية راقية.

ولدى القليل فقط من الأشخاص أذن أعلى من الأخرى بدرجة ملحوظة. وفي الأغلبية الساحقة من هذه الحالات، تكون الأذن اليمنى هي الأعلى، وهذا يمثل علامة على أن الشخص مر بنوع من الانفصال الشعوري عن والدته خلال سنوات النضج.

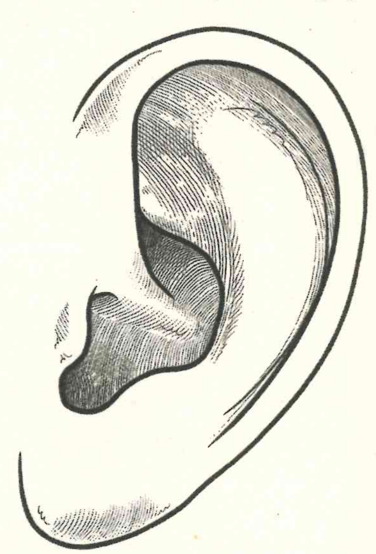
والآذان عادة ما تكون مائلة قليلًا فيما يكون الجزء العلوي إلى الخلف قليلًا من الجزء السفلي. فإذا كانت زاوية الميل منفرجة بشدة، فهذا يعني أن الشخص يتسم بالتصلب، ويحاول السيطرة على الآخرين، كما يعني أن لديه إحساسًا مبالغًا فيه بالأهمية.

أجزاء الأذن

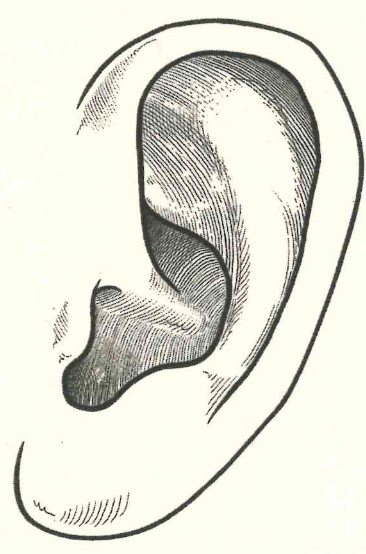
هناك ٣ أجزاء للأذن يجب أن يتم فحصها عند القيام بقراءة الوجه: حافة الأذن الخارجية، وقوقعة الأذن، والشحمتان، أما زَنَمة الأذن فلا تقرأ.

حافة الأذن الخارجية

الحافة الخارجية هي الإطار الخارجي للأذن. وكما تعرف، فمن الممكن أن يكون هذا الإطار مستديرًا أو مربعًا. ويتمتع أصحاب الحافة المستديرة بنشاط ذهني، كما أن لديهم الكثير من الطاقة، ويستمتعون بقضاء الأوقات الطيبة. كذلك فإن لديهم الكثير من المنطق السليم، وهو الأمر الذي يمكن ملاحظته منذ مراحل مبكرة للغاية من العمر.

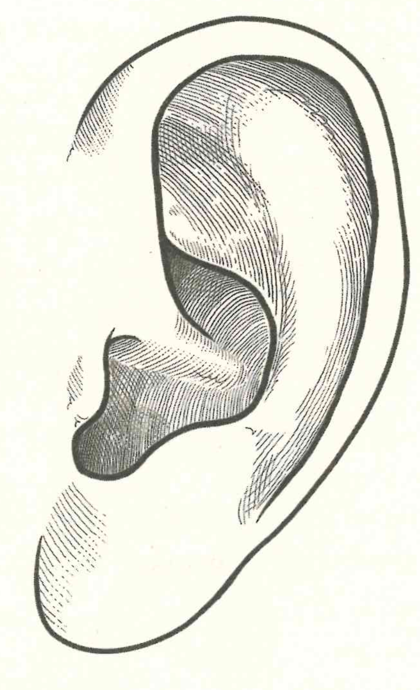


حافة أذن خارجية مستديرة

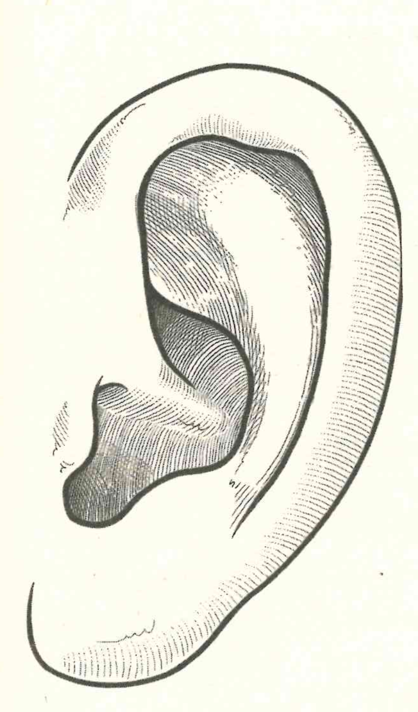


حافة أذن خارجية مربعة

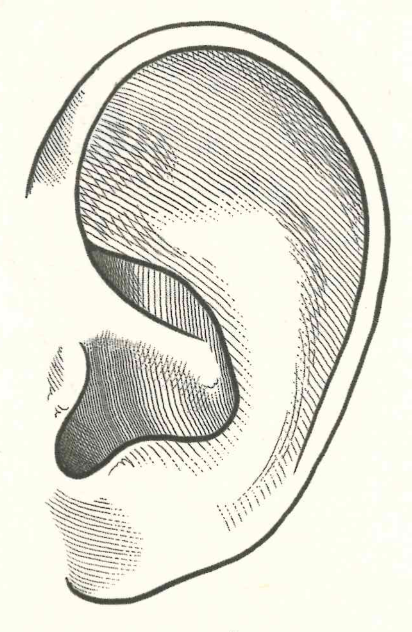
book scan



حافة أذن خارجية رفيعة



حافة أذن خارجية سميكة



حافة أذن خارجية شديدة الرفع

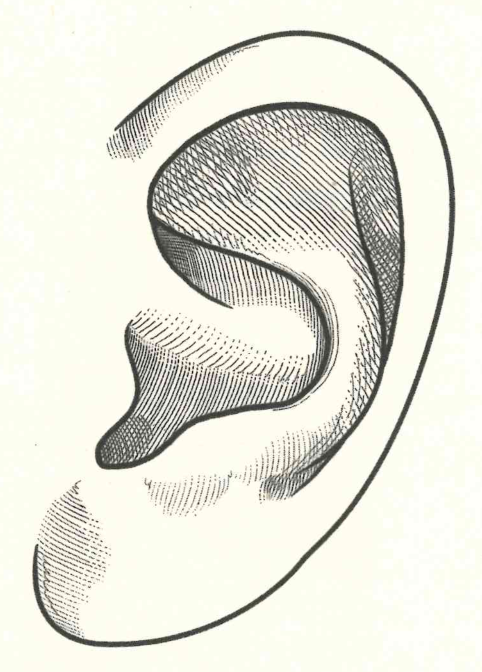
فإذا كانت الحافة سميكة، يكون لدى الشخص ميل إلى الانغماس المفرط في الأنشطة الحسية، مع الاستمتاع بكل الرفاهيات التي يستطيع أن يوفرها.

أما إذا كانت الحافة رفيعة، فإن هذا يعني أن الشخص يكون متحمسًا ومندفعًا وانبساطيًّا، ولديه ميل إلى العدوانية عند محاولة الآخرين إحباط همته.

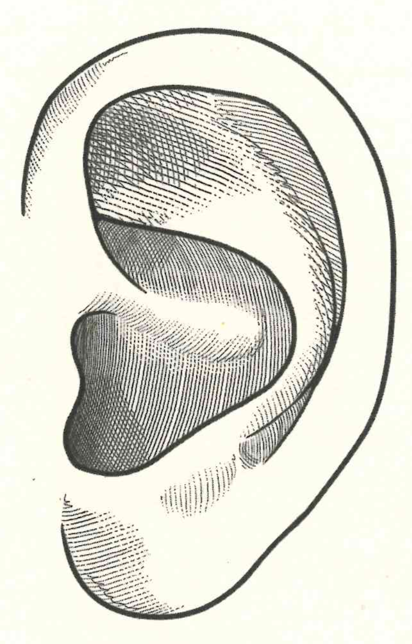
وإذا كانت أسطوانة الأذن شديدة الرفع أو حتى غير موجودة، فهذا يعني أن الشخص مهموم بالإنسانية ككل، وأنه سوف ينسحب وينطوي على نفسه، إذا واجه قدرًا زائدًا من التوتر أو الضغوط. وكذلك يستمتع هذا الشخص باللحظات الهادئة ليفكر ويتأمل ويستعيد الطاقة المفقودة.

قوقعة الأذن

قوقعة الأذن هي تلك الدائرة الداخلية الشبيهة بالقوقعة. وإذا كان كل من الحافة والقوقعة واضحتي الشكل، فهذا يعني أن الشخص لديه القدرة والحافز الضروريان لتحقيق أقصى درجات النجاح.



قوقعة أذن واضحة

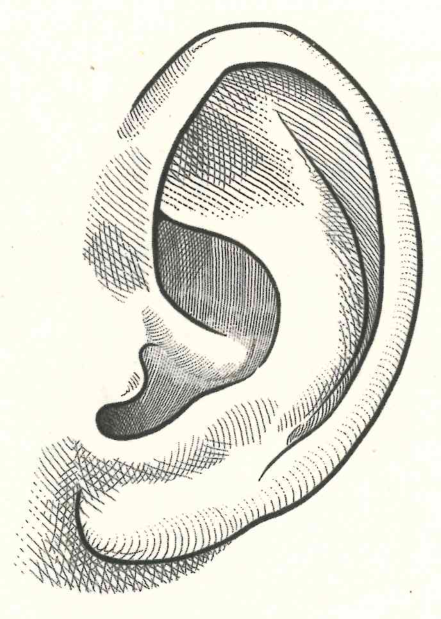


قوقعة أذن أقل وضوحًا

وإذا كانت القوقعة أكثر وضوحًا من الحافة، فهذا يعني أن الشخص لديه الكثير من الجهد والطاقة، وأنـه قادر على تولي المشروعات ككل من مرحلة الفكرة حتى مرحلة الإنجاز. أما إذا كانت القوقعة أقل وضوحًا من الحافة، فهذا يعني أن الشخص في حاجة إلى أن يعطي لنفسه دفعة ليحقق النجاح في الحياة.

زَنَمة الأذن

الزَّنَمة هي ذلك الجزء الذي يحمي فتحة الأذن، ويقع بين القوقعة والخد. ولا يلعب هذا الجزء دورًا في عملية قراءة الوجه، رغم أنه أصبح جزءًا مهمًّا في الأذن لأغراض تخريم الأذن.



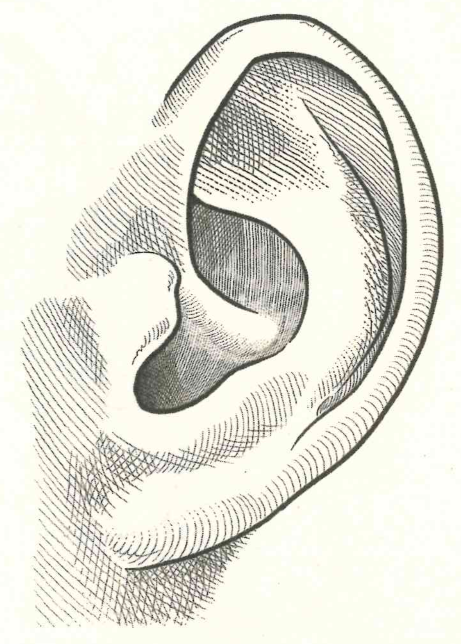
زَنَمة الأذن

الشحمتان

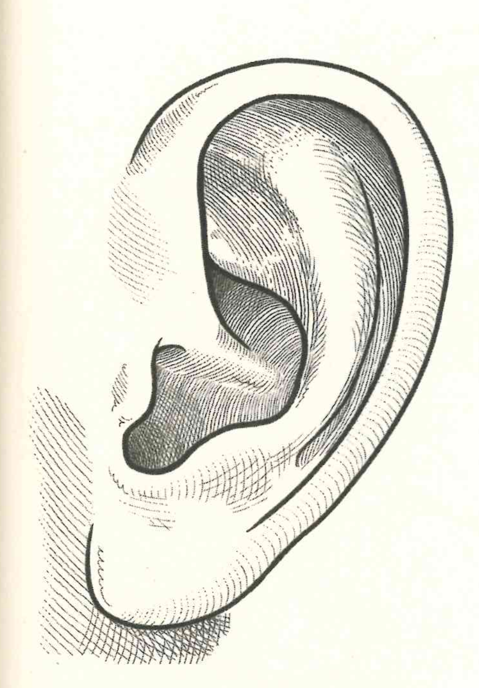
توجد الشحمة في قاعدة الأذن، ومن الممكن أن تكون ملتصقة بجانب الرأس أو منفصلة عنه. والأشخاص الذين لديهم شحمة الأذن ملتصقة إلى جانب رأسهم لديهم روابط قوية مع أسرهم. أما الأشخاص الذين لديهم شحمة الأذن منفصلة قليلًا عن جانب رأسهم فهم أكثر استقلالية في حياتهم، ولا يحتاجون إلى الدعم القوي من أسرهم.

ومن الممكن أن تكون شحمة الأذن طويلة أو قصيرة. والأشخاص ذوو شحمات الأذن الطويلة يخططون للأمام، ويستمتعون بوضع الأفكار موضع التنفيذ. وفي الصين، تمثل شحمة الأذن الطويلة علامة على الثراء والحكمة والعمر الطويل، وهذا لأن الناس الذين يخططون للأمام يحققون مكاسب مالية على الأرجح على المدى الطويل.

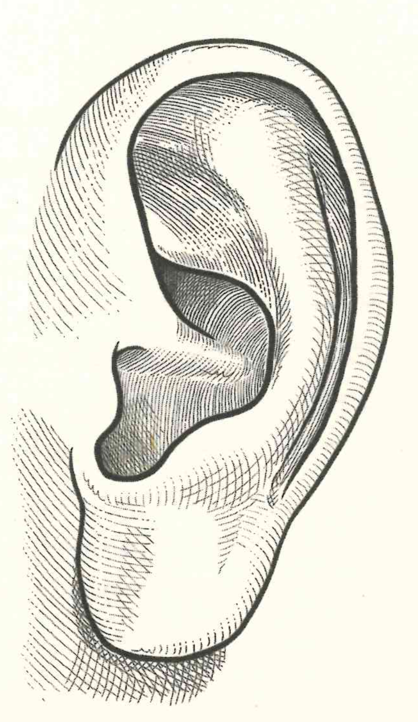
أما الأشخاص ذوو شحمة الأذن القصيرة فيعيشون في الحاضر تمامًا، ولا يستمتعون بالتخطيط بعيد المدى. كذلك فإنه ليس لديهم إلا القليل من الصبر، ويعبرون عن مشاعرهم بانطلاق.



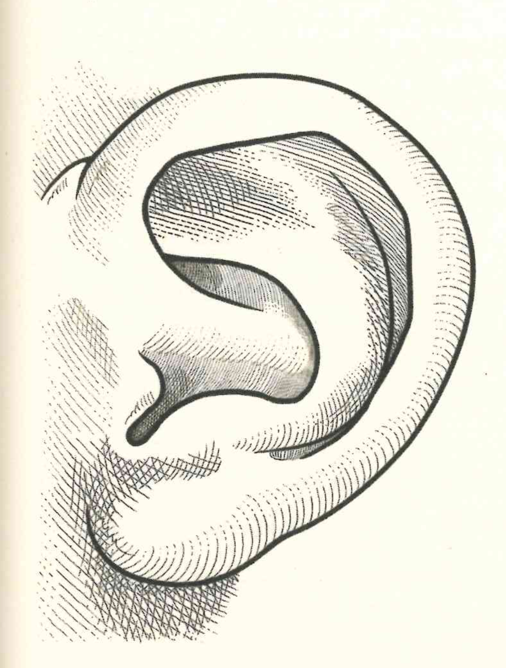
شحمة ملتصقة



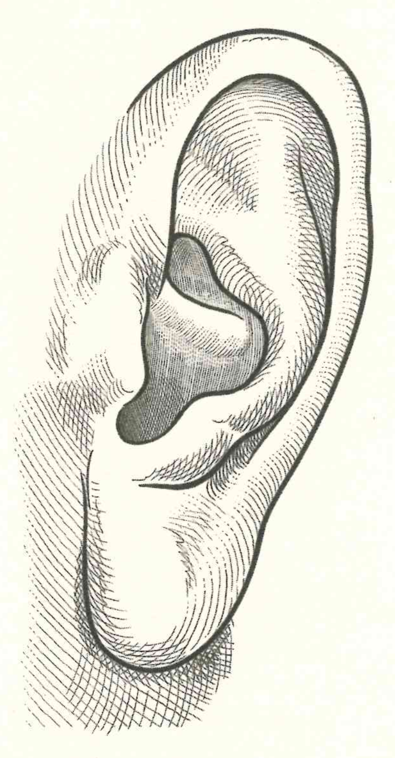
شحمة منفصلة



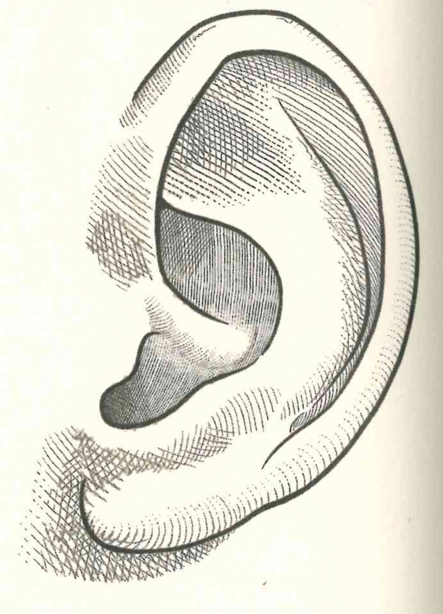
شحمة طويلة



شحمة قصيرة



شحمة طويلة



شحمة قصيرة

وهناك بعض شحمات الأذن شديدة القصر لدرجة أنها قد لا تكون موجودة، والأشخاص من هذه الفئة يتسمون بالرومانسية الشديدة، وكذلك بأن لديهم خيالًا رائعًا.

ويتمتع الأشخاص ذوو شحمة الأذن اللحمية بجانب حسي قوي، ويزداد هذا الأمر خصوصًا إذا كانت الشحمة طويلة ولحمية في الوقت نفسه. كذلك فإنه طبقًا للمعتقدات الصينية التقليدية، يحقق هؤلاء الأشخاص نجاحًا ماليًا. وهناك في الصين مقولة تقول: "كلما كانت الشحمة أسمن، كان الجيب أكثر امتلاءً".

شعر داخل الأذن

كثير من الناس ينمو لديهم شعر بسيط في فتحة أذنهم، وهنا تجب مقارنة الأمر بباقي أجزاء الجسم، بالنظر إلى أن بعض الناس مشعرون بطبيعتهم أكثر من

الآخرين. فإذا كان مقدار الشعر في الأذن كبيرًا مقارنة بباقي أجزاء الجسم، فهذا يعني أن الشخص يملأ حياته بأنشطة بلا مغزى ويهدر ما لديه من مواهب.

في الفصل التالي، سوف نطالع ما يعتبره البعض أهم جانب في قراءة الوجه: الحاجبين والعينين.

تقول العين مقدار ما يقول اللسان،
مع ميزة أن لغة العين لا تحتاج إلى قاموس،
ولكنها تُفهم في مختلف أنحاء العالم.
ـ رالف والدو إيمرسون

الفصل الثالث

الحاجبان والعينان

الحاجبان

الحاجبان هما الشيء الأول الذي سوف تنتبه إليه، عندما تتناول علم دراسة الملامح. وهذا أمر ينطوي على توفيق شديد، بالنظر إلى أنه يمكن الحصول على قدر كبير من المعلومات من الحاجبين وحدهما.

وكان من المعتقد في الصين القديمة أنه من معالم اليُمْنِ والحظ السعيد أن يكون لدى المرء حاجبان طويلان سميكان أملسان يحتلان موقعهما المناسب فوق العينين. وعلى العكس من ذلك، فإن الحاجبين المشئومين هما هذان الحاجبان القصيران الرفيعان غير المنتظمين اللذان يقعان قريبًا من العينين. ولحسن الحظ، فإن ذلك يعكس جزءًا صغيرًا فقط من الصورة.

وقد تم تخصيص جزء كامل للحاجبين في *Acrandam Peritissimus*، وهو كتاب شهير من القرن السادس عشر عن العرافة والكهانة والتنبؤ. وفي هذا الكتاب، يمكنك أن تقرأ: "الحاجبان الكبيران يوضحان أن الرجل متغطرس، ولا يخجل... أما الحاجبان اللذان ينزلان متقوسيْن على جانب الأنف فيوضحان أن الرجل سريع البديهة في الأمور البذيئة"[1].

ودائمًا ما أدرك الممثلون والممثلون الكوميديون قيمة الحاجبين؛ فكان "جروتشو ماركس" يرفع ويخفض حاجبيه (الزائفيْن) لكي يجعل الناس يضحكون، وقد صارت هذه حركته المميزة. وبالطريقة نفسها، اعتاد الممثل البريطاني "روجر مور" التعبير عن مشاعره برفع حاجب واحد.



حاجبان سميكان

حاجبان رفيعان

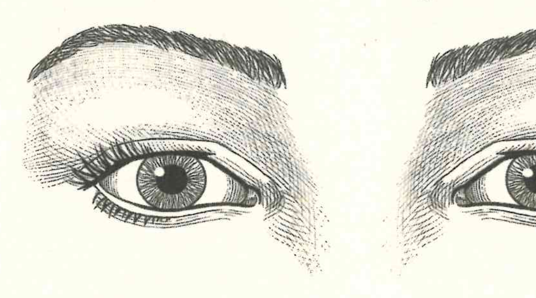
سميك أم رفيع

قبل سنوات، أخبرني رجل مبيعات محترف أنه دائمًا ما ينظر إلى حواجب الناس؛ لأن الحواجب تخبره بالكيفية التي ينبغي أن يتعامل بها مع العملاء المحتملين لتحسين إمكانية عقد صفقة.

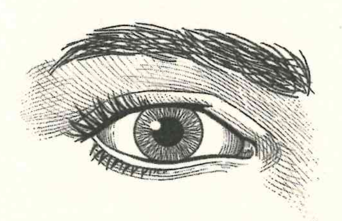
وإذا كان حاجبا العميل المحتمل سميكين، فسوف يعطيه قدرًا كبيرًا من المعلومات عن منتجه. أما إذا كان الحاجبان رفيعين، فسوف يقدم ملخصًا عامًّا سريعًا، وينتظر الأسئلة بدلًا من أن يخاطر بضياع الصفقة إذا قدم قدرًا مفرطًا من المعلومات للعميل مرة واحدة.

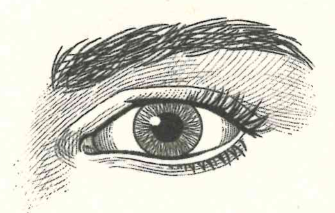
فحتى رغم أنه لم يدرس قراءة الوجوه، كان على حق؛ فالأشخاص ذوو الحواجب السميكة يستمتعون بالتفاصيل، وقادرون على غمس أنفسهم في العديد من المهام في الوقت نفسه، كما يتسمون بالشغف بشأن ما يفعلون، ويحبون أسرهم، ويعاملون أحباءهم بكرم.

أما الأشخاص ذوو الحواجب الرفيعة فهم أذكياء، ولكنهم يفضلون القيام بشيء واحد فقط في المرة. كذلك فإنهم أكثر اعتدالًا في مزاجهم، وأقل شغفًا باهتماماتهم من الأشخاص ذوي الحواجب السميكة الكاملة.



حاجبان مرتفعان





حاجبان منخفضان

مرتفع أم منخفض

في علم دراسة الملامح الصيني التقليدي، يقال إن الأشخاص ذوي الحواجب المنخفضة القريبة من العين طموحون، وغير صبورين، ويرغبون في مساعدة الآخرين. كذلك فإنهم يجدون أنه من السهل التعامل مع الآخرين، نظرًا إلى أنهم منفتحون وودودون.

أما الأشخاص ذوو الحواجب القريبة من العينين لدرجة يبدو معها الحاجب كأنه يضغط على العين فيتسمون بعدم الصبر وغرابة الأطوار، وسهولة الاستثارة،

والميل إلى التململ والعصبية. ويأتي الديكتاتور الألماني "أدولف هتلر" (١٨٨٩ - ١٩٤٥) نموذجًا جيدًا للأشخاص ذوي الحواجب التي تقع قريبة للغاية من العينين.

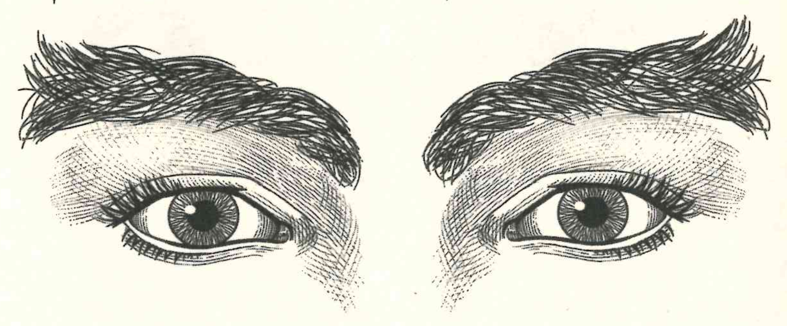
ويقال إن الأشخاص ذوي الحواجب المرتفعة عن العينين متحفظون، ومنعزلون بشكل ما. ومع ذلك، فإنهم أيضًا صبورون، وكرماء، ويسهل التعامل معهم. وكان لديَّ اعتقاد أن المزيج المكون من التحفظ والانعزال يأتيان معًا على الأرجح؛ لأن الأشخاص ذوي الحواجب المرتفعة عن العينين يمكن أن يبدوا كأنهم يرفعون حواجبهم عن عمد، ويسألون عن شيء ما.

إلا أن ذلك الاعتقاد كان لديّ قبل أن أدردش مع صديقة تدير وكالة تزويج. فذات يوم اتصلت بي لتخبرني بأنها توصلت إلى اكتشاف مدهش؛ حيث أخبرتني بأن العديد من العملاء الرجال اشتكوا من أن بعض النساء اللواتي تبدأ محاولات الارتباط بهن عن طريق المؤسسة باردات وشديدات التحفظ. ولاحظت هذه الصديقة أن حواجب هؤلاء السيدات كانت في موقعها فوق العينين بالضبط. ومن ذلك الحين، بدأت في الانتباه إلى حواجب عملائها، ووجدت أن الرجال ذوي الحواجب المرتفعة يرتبطون جيدًا بالسيدات من ذوات الحواجب المرتفعة. وبالمثل فإن الرجال ذوي الحواجب المنخفضة يرتبطون جيدًا بالسيدات ذوات الحواجب المنخفضة. لقد اكتشفت صديقتي وحدها شيئًا يعرفه قراء الوجه الصينيون منذ آلاف السنين.

ويمكن العثور على الحاجبين المرتبطين اللذين يمثلان خطًّا واحدًا لدى الأشخاص الذين يستمتعون باستفزاز الآخرين، ويجدون أنفسهم بين فترة وأخرى في مشكلات بسبب ذلك. ولحسن الحظ فإن غالبية هؤلاء الأشخاص يتعلمون تعديل سلوكياتهم عندما يصبحون ناضجين. ولقد قابلت العديدين من هذا النمط الذين وجدوا أن الحياة قد صارت أكثر يسرًا عندما انتزعوا الشعرات الوسطى بين الحاجبين. بشكل عام، لست من أنصار إحداث تغييرات مقصودة في وجهك.

وفي بعض الأحيان، سوف تلتقي أشخاصًا لديهم حاجبان متباينان في ارتفاعهما، وهؤلاء الأشخاص شديدو الحساسية، ومن الصعب التعامل معهم.

وفي قراءة الوجه الصينية التقليدية، كلما زادت الفجوة بين الحاجبين وبين العينين، صارت حياة الفرد أسعد. ويتسم الأشخاص ذوو المساحة الواسعة بين الحاجبين والعينين بأنهم قادرون على الطلب والعطاء ومساعدة الآخرين. أما الأشخاص ذوو المساحة الضيقة بين الحاجبين والعينين فنادرًا ما يتلقون هذا النوع من المساعدة، ويتعين عليهم بذل الكثير من الجهد لتحقيق أهدافهم.



حاجبان طويلان

طويل أو قصير

يمتد الحاجب في المتوسط من جانب العين إلى الجانب الآخر. ويعتبر الحاجبان اللذان لا يصلان إلى الزاوية الخارجية للعين قصيرين، فيما يعتبر الحاجبان اللذان يمتدان إلى ما بعد الزاوية الخارجية للعين طويلين.

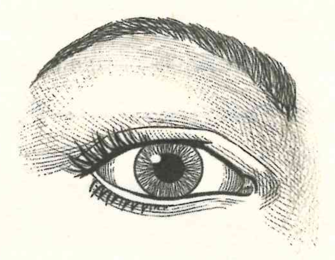
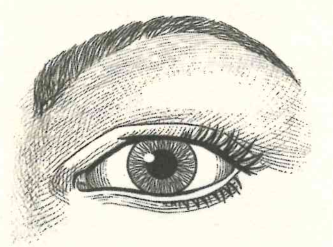
ويقيم الأشخاص ذوو الحاجبين الطويلين علاقات جيدة مع أسرهم وأصدقائهم، ويكونون قد تمتعوا على الأرجح بحياة منزلية وأسرية سعيدة في أثناء فترة نموهم، ويسعون جاهدين لضمان أن الجميع من الدائرة القريبة منهم سعداء ومترابطون. كذلك يستمرون في التواصل بانتظام مع أصدقائهم، ويقدرون الجمال، ويستمتعون بوضع بعض الأشياء الجميلة في حجراتهم.

فإذا كانت حواجبهم سميكة وطويلة في الوقت نفسه، فإن هذا يعني أنهم يتسمون بالكرم بوقتهم ومالهم، وأن لديهم مشاعر قوية، وأنهم مستعدون للدفاع عما يعتقدون أنه صواب. فإذا كانت حواجبهم كثيفة وطويلة وسميكة كذلك، فهذا يعني أن لديهم ميلًا إلى أن يكونوا متعنتين، بخاصة فيما يتعلق بالأمور المهمة لهم.

أما الأشخاص ذوو الحواجب القصيرة فيرون أنفسهم مستقلين، ويجدون أنه من الصعب أن يطلبوا من الآخرين الدعم والمساندة، يرتبط ذلك على الأرجح بصعوبات واجهوها مع الأطفال الآخرين في الأسرة في أثناء فترة نموهم.

book scan

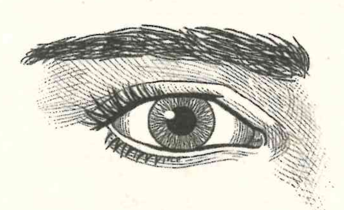
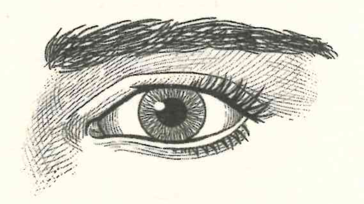
قلة فقط من الناس لديهم حواجب خفيفة لدرجة أنه في بعض الأحيان لا يمكن رؤيتها، ويتسم هؤلاء الأشخاص بالهدوء واللطف وعدم الحسم والخجل.

حاجبان مقوسان

الحواجب المقوسة

يتسم الأشخاص ذوو الحواجب المقوسة بأنهم ودودون، ومنفتحون، وشديدو التوازن، ومستقرون، وعاطفيون، بخاصة إذا كانت الحواجب رفيعة أيضًا. أما الأشخاص ذوو الحواجب المقوسة السميكة فهم أيضًا ودودون وعاطفيون، ولكنهم في بعض الأحيان قد يقعون ضحية لعواطفهم القوية.

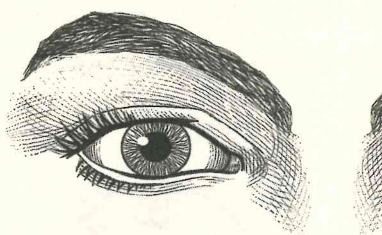
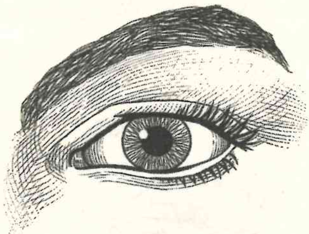



حاجبان مستقيمان

الحواجب المستقيمة

عادة ما تكون الحواجب مقوسة، ولكن أحيانًا سوف تجد حواجب تتخذ خطًّا مستقيمًا تقريبًا، ويتسم الأشخاص ذوو الحواجب المستقيمة بالطموح، والضمير الحي، والعقلية الموجهة بالمشروعات التجارية، كما أنهم يستمتعون بوضع الأهداف، وإنجازها.

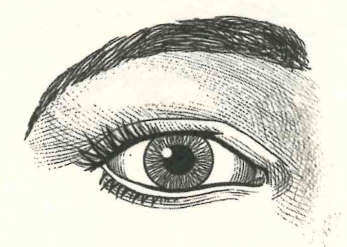
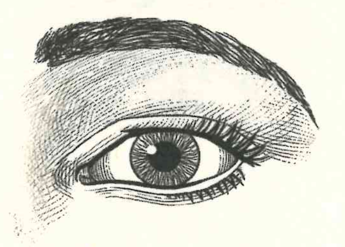
ويجد أصحاب الحواجب المستقيمة صعوبة في التعبير عن الحب وتلقيه، ومن الممكن أن يبدوا للآخرين باردين وغير حنونين، ويحتاجون إلى شركاء حياة متفهمين يمكن أن يساعدوهم على اكتشاف مشاعرهم الحقيقية.

حاجبان مرتفعان منحدران

الحواجب المرتفعة المنحدرة

تقع قاعدة الحواجب المرتفعة المنحدرة عند النهاية العلوية للأنف، وترتفع لأعلى الحافة الخارجية للعين. والأشخاص ذوو هذا النوع من الحواجب يتسمون بالسرعة في تمييز الفرص التي قد يتجاهلها الآخرون واستغلالها. كذلك يتسمون بالطموح، والنشاط، والعمل الجاد، ونفاد الصبر، إلا أنهم لديهم ميل إلى فقدان الاهتمام تدريجيًّا بمسارهم المهني وهواياتهم والمشروعات الأخرى على مدار فترة من الوقت. وللأسف فإن ذلك قد ينطبق أحيانًا على العلاقات والصداقات.

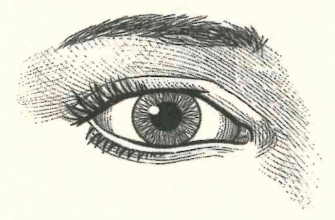
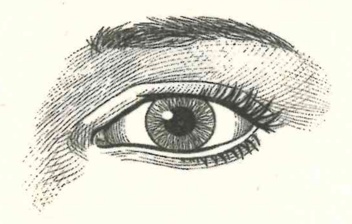



حاجبان منخفضان منحدران

حاجبان منخفضان منحدران

تبلغ الحواجب المنخفضة المنحدرة أعلى نقطة لها عند قصبة الأنف ثم تنحدر مع الحافة الخارجية للعين. ويتسم الأشخاص ذوو هذا النوع من الحواجب بمراعاة الآخرين والاهتمام بهم، والمسئولية، كما أنهم يعملون جيدًا مع الآخرين، ويبلغون أقصى درجات سعادتهم عندما يحيط بهم أحباؤهم وأصدقاؤهم. والأشخاص ذوو هذه النوعية من الحواجب يمثلون العكس تمامًا من الأشخاص ذوي الحواجب

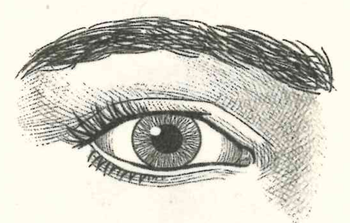
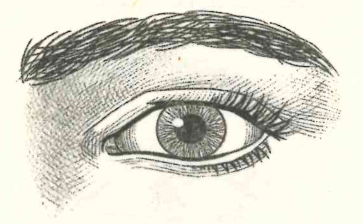
المرتفعة المنحدرة، بالنظر إلى أنهم يرتبطون أكثر بهواياتهم واهتماماتهم وأصدقائهم وعلاقاتهم مع مرور الوقت.

حاجبان قصيران

الحواجب القصيرة

يتسم الأشخاص ذوو الحواجب القصيرة بنفاد الصبر، وسرعة الاستثارة، والاندفاع، كما يميلون إلى التحرك قبل أن يفكروا في تحركاتهم، وهو ما قد يؤدي بهم إلى الكثير من المشكلات في حياتهم. وعندما يتقدمون في السن، يتعلم غالبيتهم الصبر بالتدريج، وهو ما يجعل حياتهم أكثر سهولة.

حاجبان قريبان من بعضهما

الحواجب القريبة من بعضها

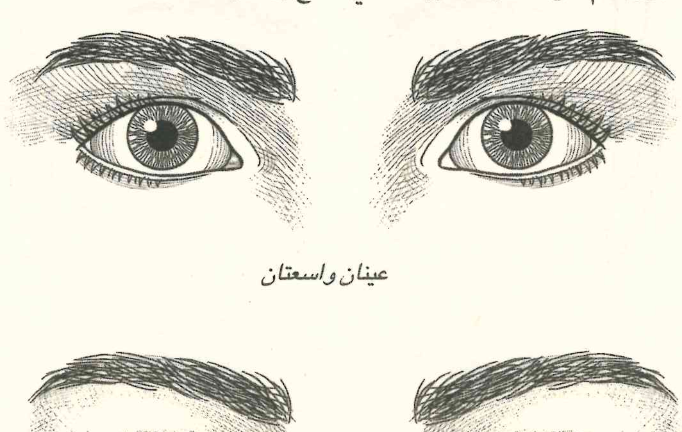
دائمًا ما يُعتبر تلامس النهايتين الداخليتين للحاجبين أو اقترابهما من بعضهما بشدة علامة سلبية. ومن بين أسباب ذلك أن أصحاب الحواجب شديدة القرب من بعضها يميلون إلى صد الآخرين؛ مما يجعل من الصعب على هؤلاء الأشخاص تلقي المساعدة والنصيحة من الآخرين؛ ومن السهل استفزاز هذه الفئة، كما أنهم يجدون أنه من الصعب مسامحة الآخرين. وكان للزعيم السوفيتي السابق "ليونيد بيرجنيف" (١٩٠٦ - ١٩٨٢) حاجبان متصلان.

وعادة ما تقوم السيدات اللواتي لديهن حواجب متصلة بإزالة الجزء الواصل بين الحاجبين. أما الرجال ذوو هذا النوع من الحواجب فيجدون أن طريقهم في الحياة يصبح أيسر، عندما يحلقون أو يزيلون شعر الحواجب الواقع أعلى قصبة الأنف.

والمنطقة الواصلة بين الحاجبين ترتبط بالطموح، وبشكل عام ينبغي أن تكون هذه المنطقة واسعة وناعمة. وبالتالي، فإن الأشخاص الذين لديهم حواجب شديدة القرب من بعضها يزيدون من فرصهم في تحقيق النجاح، بمجرد أن يزيلوا الشعر الواقع في المنطقة التي تعلو أنفهم.

العيون

العيون هي أكثر أجزاء الوجه كشفًا وبوحًا، والكل يعرف المقولة الشهيرة: "العينان نافذة الروح". وبدون معرفة أي شيء عن قراءة الوجه، يمكن للرجل العادي أن ينظر إلى عيني صديق ويخبره ما إذا كان سعيدًا أم حزينًا أم غضبان أم مقهورًا أم مرهقًا. وكثير من الناس يمكنهم أن يحددوا ما إذا كان الشخص سعيدًا برؤيتهم من خلال الطريقة التي تتسع بها عيناه.



عينان واسعتان

عينان ضيقتان

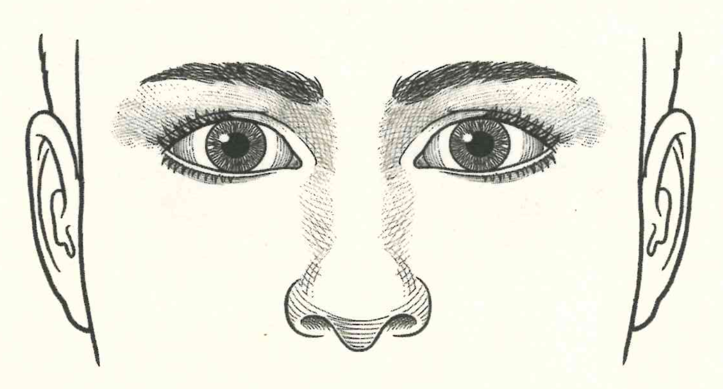
book scan

واسعة وضيقة

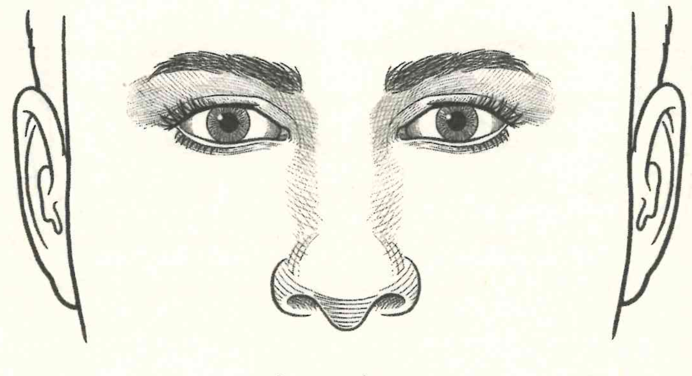
عندما تنفتح عيون الناس على اتساعها، فإن هذا يعني أنهم متقبلون وعاطفيون ومعبرون. وإذا شعروا بالانفعال والإثارة وكانوا يريدون بشدة أن يخبروا شخصًا بشيء ما، فلك أن تراهن على أن عيونهم سوف تكون مفتوحة على اتساعها؛ فسوف تتألق عيونهم بطاقة عمرهم. وبالعكس، عندما يضيِّق الناس عيونهم، فهذا يعني أنهم أرقون، ومحترسون، وحذرون، ومتشككون. ويتسم الأشخاص الذين من عادتهم أن يضيقوا عيونهم بالحذر والتشكك.

كبيرة وصغيرة

يتمتع الأشخاص ذوو العيون الكبيرة بالذكاء والخيال والقدرة على التعبير عن مشاعرهم بحرية. كذلك فإنهم ودودون وعطوفون ويميلون إلى التعامل مع الآخرين حسب مظهرهم الخارجي. كذلك فإنه عادة ما يُنظر إلى الأشخاص ذوي العيون الكبيرة على أنهم شديدو الجاذبية. وكان مغني الأوبرا الإيطالي لوتشيانو بافاروتي (١٩٣٥ - ٢٠٠٧) من ذوي العيون الكبيرة المعبرة.



عينان كبيرتان

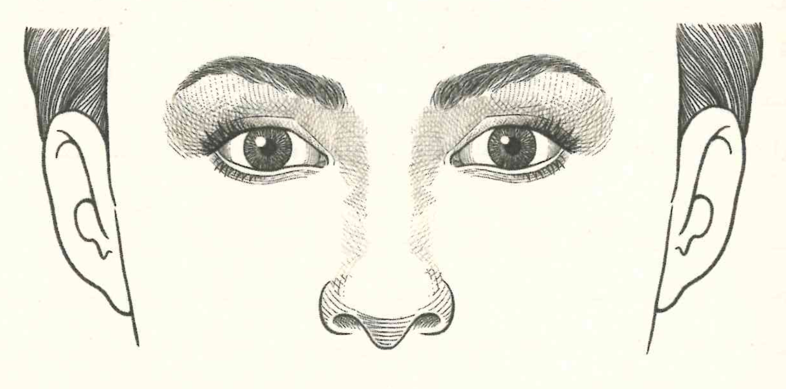


عينان صغيرتان

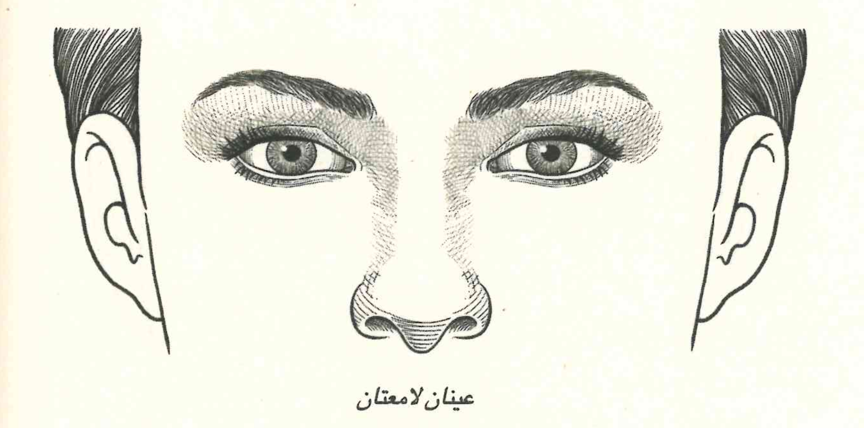
يتسم الأشخاص ذوو العيون الصغيرة بأنهم أكثر تحفظًا في مشاعرهم، ويجدون صعوبة في التعبير عن أحاسيسهم الداخلية العميقة. وكذلك، غالبًا ما يجدون صعوبة في فهم النظرية المسرحية الخاصة بالأشخاص كبيري العينين. أما الأشخاص ذوو العيون شديدة الصغر فهم ماديون وأنانيون.

لامعة وناعمة

يتسم الأشخاص ذوو العيون اللامعة بالحماس والطاقة وحب المرح، ويحتاجون دومًا إلى ما يشغلهم. وغالبًا ما يوصف الأشخاص أصحاب العيون الناعمة بأنهم حالمون، نظرًا إلى أن لديهم قدرًا كبيرًا من الوقت في التخيلات. ولدى هذه الفئة ميل إلى أن يكونوا مثاليين، ومن الممكن أن يشعروا بالخذلان من الآخرين بسهولة.



عينان لامعتان



عينان لامعتان

الموقع

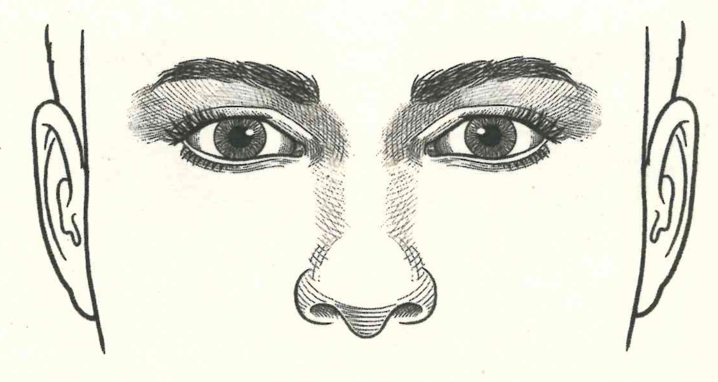
تساوي المسافةُ العادية بين العينين مساحةَ عين واحدة. فإذا كانت العينان بعيدتين عن بعضهما بأكثر من ذلك، فيقال إنهما متباعدتان. وإذا كانتا أقرب من مساحة عين واحدة، فيقال إنهما متقاربتان.

يستطيع الأفراد ذوو العينين المتقاربتين أن يروا جميع أبعاد الموقف بلمحة واحدة، كما أنهم يتسمون بالطموح، وغالبًا ما يجدون أنه من الصعب أن ينهوا ما بدءوا. ويتمتع أفراد هذه الفئة بذاكرة قوية، ولديهم جاذبية طبيعية بريئة تجعلهم يبدون أصغر من سنهم الحقيقية، ولديهم الكثير من الهوايات، ويستمتعون بالدخول في مناقشات حولها مع الآخرين. كذلك فإنهم واسعو التفكير، ومن الصعب أن يصابوا بصدمات.

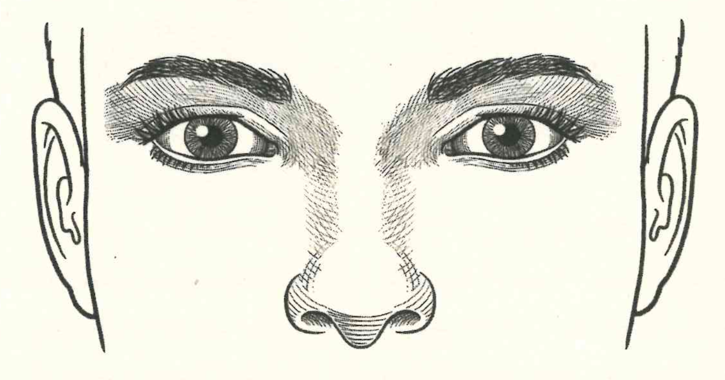
والأشخاص ذوو العينين المتقاربتين يتسمون بالاجتماعية والمودة وعادة ما تكون لديهم دائرة واسعة من الأصدقاء. كما يتسمون بالتحليلية والدقة وإجادة التعامل مع التفاصيل. ويؤدي أفراد هذه الفئة كأفضل ما يكون في الوظائف التي تتطلب مهارات التركيز، ويغيرون وظائفهم بشكل عام مرة على الأقل خلال حياتهم المهنية.

يتطلب الأمر وقتًا طويلًا للتعرف على الأشخاص ذوي العيون الغائرة؛ فطبيعتهم الغامضة المتحفظة الكتومة تبدو ساحرة في البداية، ولكنها تصبح مثيرة للإحباط للأشخاص القريبين منهم. ويجد أفراد هؤلاء الفئة أنه من الصعب عليهم التعبير عن مشاعرهم الداخلية الدقيقة. وهم عادة ما يبدءون متأخرين؛ مما يعني أنهم عادة ما يجدون المسارات المهنية وشركاء الحياة المناسبين، حتى يصلوا إلى سن الثلاثين.

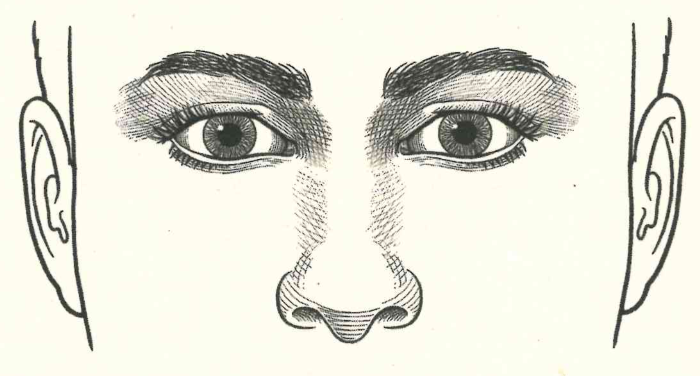




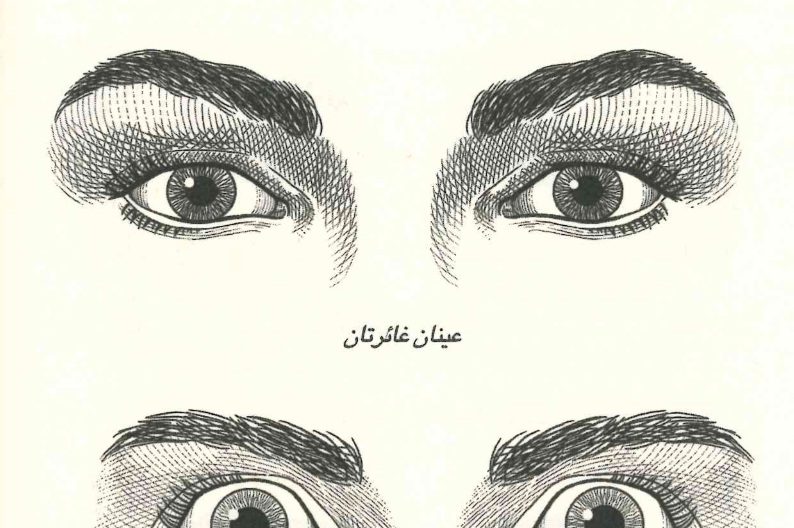
عينان في مكانهما المناسب



عينان متباعدتان



عينان متقاربتان



عينان غائرتان

عينان جاحظتان

أما الأشخاص ذوو العيون الجاحظة فهم استعراضيون، وغالبًا ما يقولون أشياء مشينة للفت الانتباه. كذلك فإنهم يتسمون بالحماس، والفضول، وغالبًا بالاندفاع. لي صديق يعمل كوميديانًا له عينان جاحظتان، والعرض الذي يقدمه عبارة عن سلسلة من الملاحظات المشينة بشأن حياته اليومية، وكيف أنه غالبًا ما يساء فهمه.

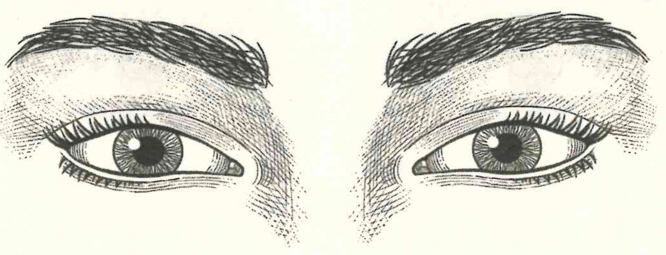
الزوايا المائلة لأعلى

إذا كانت زوايا العينين مائلة لأعلى عند النهايات الخارجية، فهذا يعني أن هناك احتمالين، ويتوقف هذان الاحتمالان على جنس الشخص صاحب العينين.

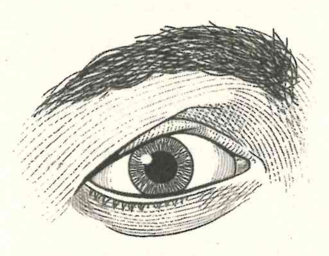
فعند النساء يمثل ذلك علامة على الغيرة والشك، كما أن هذا يعني أن المرأة ذات هذه النوعية من العيون تواجه مشكلة في التعبير عن دقائق مشاعرها. ولكن رغم ذلك فهي تتسم بالانفتاح، والأمانة، والإخلاص في تعاملاتها اليومية مع الآخرين.

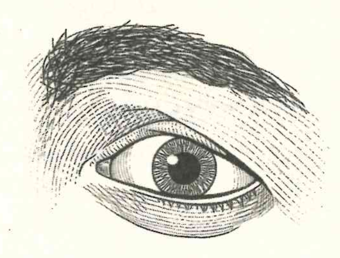
ولكن العينين المائلتين لأعلى لهما دلالات أكثر إيجابية في قراءة الوجه عند الرجال؛ فهذا يمثل علامة على الاجتهاد في العمل، وعلى أن صاحبهما يمكن الاعتماد عليه، إلى جانب توافر قدر لطيف من حس الدعابة. ويستمتع الرجال ذوو هذا النوع

من العيون بعلاقات قوية مع النساء، كما يتسمون بالوفاء والإخلاص بمجرد الاستقرار والزواج.



عين ذات زوايا مائلة لأعلى





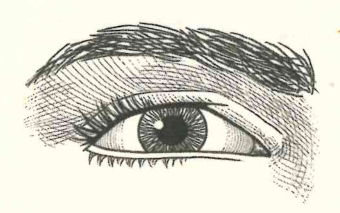
عين ذات زوايا مائلة لأسفل

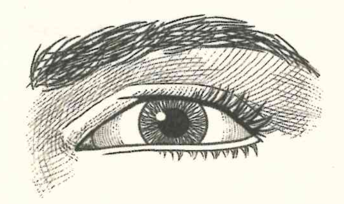
الزوايا المائلة لأسفل

يتسم الأشخاص ذوو العيون التي تميل زواياها لأسفل بالانفتاح والمودة، كما أن لديهم ميلًا قويًا إلى الاهتمام بالذات، ويميلون إلى التفكير في أنفسهم أولًا.

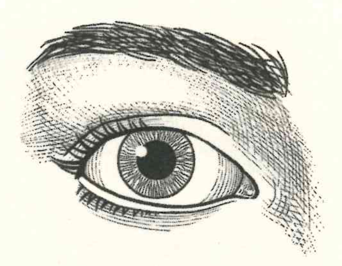
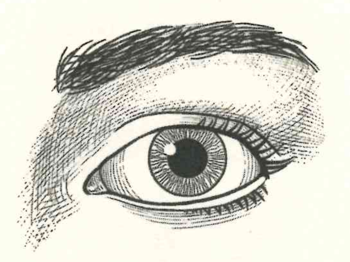
زوايا حادة

ونجد الأشخاص ذوي الزوايا الحادة في النهايات الخارجية لعيونهم يجيدون استشعار الفرص المالية، إلا أنهم يجدون صعوبة في الحفاظ على المال بمجرد أن يربحوه. وبالتالي، تتنوع أحوالهم المالية خلال رحلة حياتهم.





عين ذات زوايا حادة

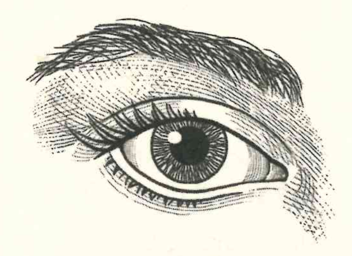
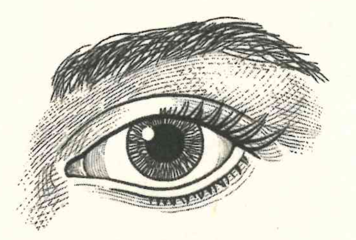
عين ذات زوايا مستديرة

زوايا مستديرة

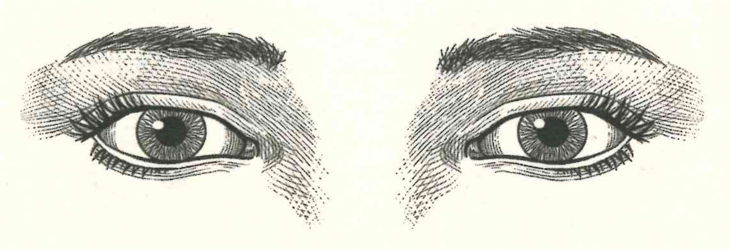
في مجال قراءة الوجه، تأتي العين ذات الزوايا المستديرة كأكثر الأنماط تفضيلًا؛ لأن الأشخاص ذوي هذه النوعية من العيون يتسمون بالولاء والعطف والإخلاص للأسرة والأصدقاء. ورغم أنهم ربما لا يكونون بالضرورة من النمط الاجتماعي، فإنهم يتسمون بشعبية في أوساط المقربين منهم.

الجفون العلوية المائلة أو المستقيمة

يحتاج الأشخاص ذوو الجفون العلوية المائلة إلى شيء مثير ليتطلعوا إلى تحقيقه. وأفراد هذه الفئة من الناس يبقون شبابًا في قلوبهم؛ لأنهم يخططون دومًا لمغامرتهم القادمة، وهؤلاء الأشخاص أيضًا ذوو حس إنساني بطبيعتهم، ويستمتعون بخدمة الآخرين.

عين ذات رمش علوي مائل

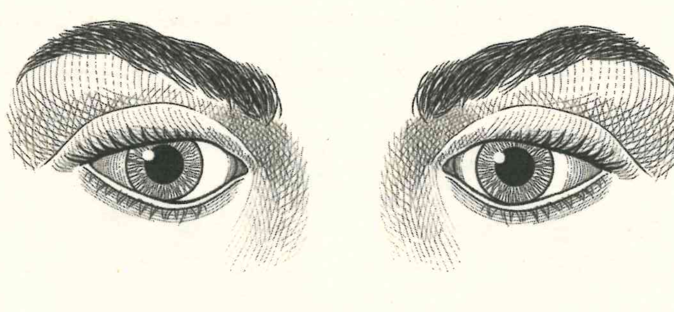


جفن علوي مستقيم

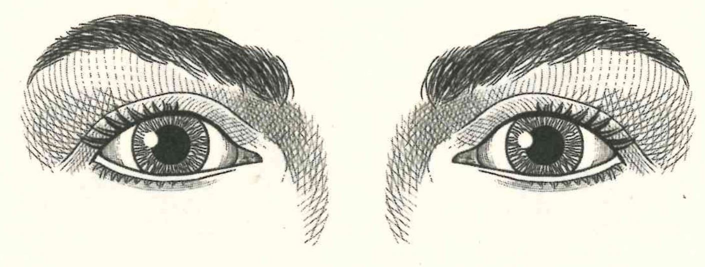
ويسعى الأشخاص ذوو الجفن العلوي المستقيم إلى تحقيق مصلحتهم، وليس لديهم إلا القليل من الاهتمام بمصلحة الآخرين.

الجفون السفلية المستقيمة أو المائلة

يتسم الأشخاص ذوو الجفن السفلي المائل بالاستعداد للتمسك بما يعتقدون أنه صواب، إلا أنهم متمركزون حول ذواتهم بالدرجة الأولى، وليس لديهم أي اهتمام باهتمامات الآخرين أو معتقداتهم.



جفن سفلي مائل



جفن سفلي مستقيم

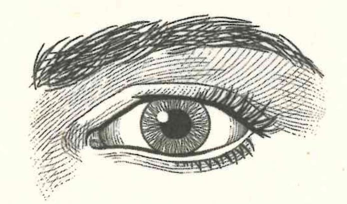
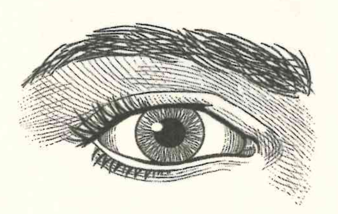
غالبًا ما يخضع الأشخاص ذوو الجفن السفلي المستقيم لسيطرة الآخرين، بالنظر إلى أن لدى هؤلاء الأشخاص استعدادًا لوضع احتياجات الآخرين قبل احتياجاتهم، ويستمتعون بالمهن التي تتضمن الاعتناء بالآخرين مثل التدريس أو الطب.

ميل العين

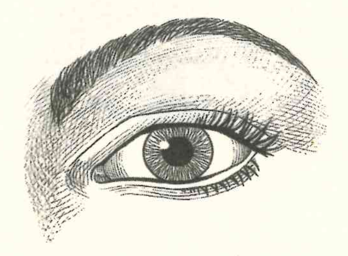
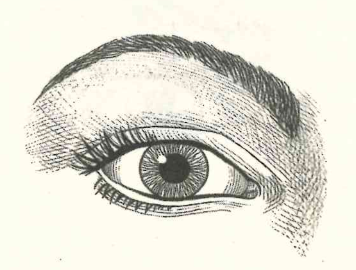
يتحدد ميل العين عن طريق النظر إلى زوايا العين، ومعرفة ما إذا كانت الزاوية الخارجية أعلى أو أسفل من الزاوية الداخلية. وكثير من الناس لديهم عيون ذات زوايا في المستوى نفسه.

ويتسم الأشخاص الذين ترتفع الزاوية الخارجية لعينهم عن الزاوية الداخلية بالحماس والإيجابية والطموح والذكاء، ويتقدمون بقفزات عديدة على الكثيرين غيرهم؛ وذلك عندما يتعلق الأمر باكتشاف فرص جديدة. وأحيانًا ما يطلق على هذه العيون مسمى "عيون القطة".

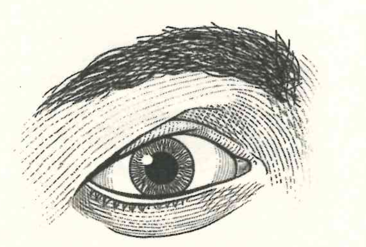
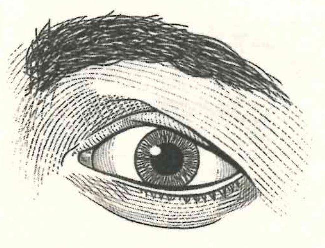
أما الأشخاص الذين لديهم الزاوية العلوية للعين منخفضة عن الزاوية السفلية فيتسمون بالعطف والكرم والتواضع واعتدال المزاج، كذلك فإن لديهم رغبة قوية في مساعدة الآخرين، وربما يحتاجون إلى تذكيرهم بأن أحلامهم وطموحاتهم على القدر نفسه من أهمية أحلام الآخرين وطموحاتهم.

ميل مستوٍ للعين

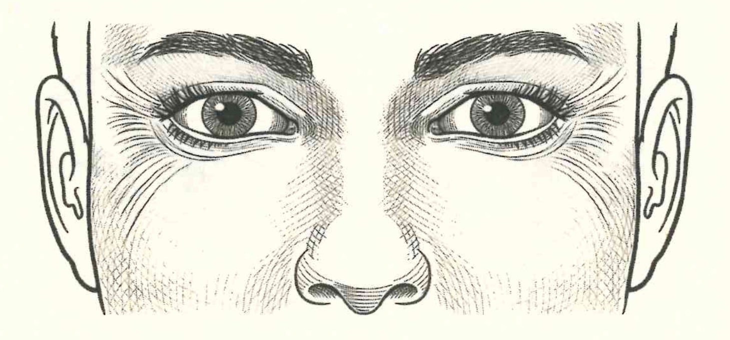
ميل خارجي للعين

ميل داخلي للعين

قدم الغراب

يطلق على التجاعيد الخفيفة التي تخرج من الزاويتين الخارجيتين للعينين "قدم الغراب"، وتظهر هذه التجاعيد لدى المسنين، وتعتبر علامة إيجابية، بالنظر إلى أنها توضح أن الشخص من الممكن أن يرى الصورة الكلية ويقدرها، وهذا الشخص يعرف بالغريزة ما يدور حوله.

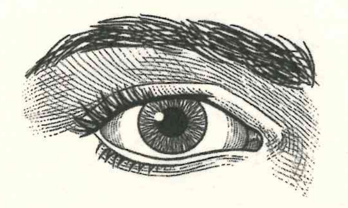
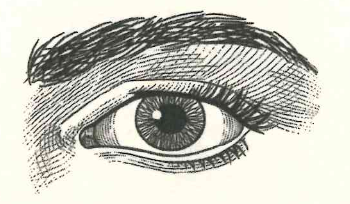


قدم الغراب

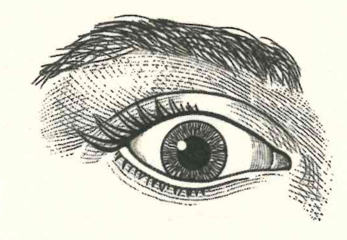
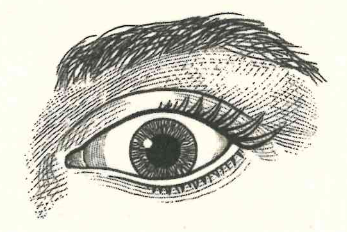
التوتر

يمكن رؤية التوتر بوضوح في العينين؛ فعندما تنظر في عينيك عبر المرآة، سوف ترى بياضًا (الصُّلبة) على جانبي القزحية. وبشكل عام، لا ينبغي أن ترى أجزاء بيضاء أعلى القزحية وأسفلها، ويمثل هذا البياض علامة على التوتر.

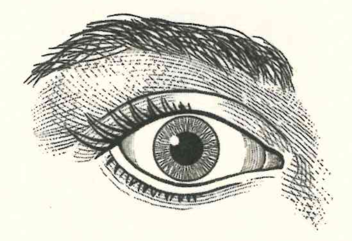
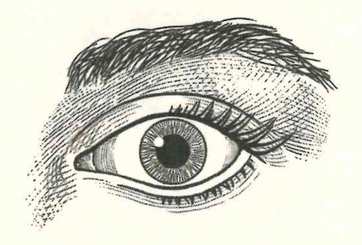
وإذا كان البياض أعلى القزحية؛ فهذا يعني أنك تعاني القلق والتوتر، وأنك شديد الحساسية.

مناطق بيضاء ظاهرة أسفل القزحية

مناطق بيضاء ظاهرة أعلى القزحية

مناطق بيضاء ظاهرة أعلى القزحية وأسفلها

إذا كان البياض أسفل القزحية، فهذا يعني أنك واقع تحت قدر من التوتر والإجهاد والضغط يفوق قدراتك، وهو ما قد يجعلك قلقًا سريع الاستثارة - وفي بعض الحالات الشديدة - عنيفًا.

من النادر أن نرى البياض أعلى القزحية وأسفلها، وهذا يعني أن الشخص يعاني قدرًا شديدًا من التوتر لدرجة تجعله معرضًا لفقدان توازنه العقلي.

ولحسن الحظ، فإنه إذا أخذ هذا الشخص خطوات فعالة للتقليل من درجة التوتر، فسوف تعكس العينان هذا بأن تعودا إلى حالتهما الطبيعية.

عندما كانت لديَّ مكتبة لبيع الكتب قبل سنوات، كانت لدى أحد زبائني الدائمين مناطق بيضاء أعلى القزحية وأسفلها. كان رجلًا من اللطيف التعامل معه، ولكنه كان بين فترة وأخرى في أثناء تجوله في المكتبة يشعر بالتوتر، ويدخل

مع نفسه في جدال بصوت مرتفع صائحًا في شخص وهمي يخاطبه العميل على أنه رجل، فيما يقوم العميل بالرد كأنه أنثى. كانت هذه النوبات تدوم حوالي دقيقة، وبعد ذلك يعود إلى طبيعته اللطيفة المعتادة، كما لو أن شيئًا لم يحدث. وبعد عدة مرات، اتضح أنه لا يتذكر أي شيء عن هذه النوبات. كان قد اعتاد أن يأتي إلى مكتبتي مرة أسبوعيًّا، ولكنه فجأة توقف عن الحضور. وعندما عاد ثانيةً بعد حوالي ٣ أشهر، لم تعد المناطق البيضاء موجودة أعلى القزحية وأسفلها، ولم تتكرر النوبات الغريبة ثانيةً على الإطلاق. أعتقد أنه كان يتلقى علاجًا لقدر كبير من التوتر كان واقعًا تحته.

في الفصل التالي، سوف نطالع الجزء الأكثر وضوحًا في الوجه: الأنف.

الأنف الجميل دليل على شخصية فريدة.

ـ يوهان كاسبر لافيتر

الفصل الرابع

الأنف

في الصين القديمة، كان الأنف الكبير يعتبر شديد الفائدة لصاحبه؛ لأنه كان يشي بالقوة والطموح والثروة. وهذا التفسير لا يزال مستمرًّا بشكل ما إلى اليوم، ولكن مع ضرورة مقارنة حجم الأنف بحجم الوجه، وكذلك حجم الأجزاء الأخرى في الوجه؛ فالأنف الذي قد يعتبر كبيرًا في أحد الوجوه، ربما يبدو صغيرًا في وجه آخر.

وقد جاء هذا المزيج من الحافز والطاقة والطموح والقوة؛ لأن الأنف يرتبط بعنصر الحديد في علم قراءة الوجه الصيني.

ويعتبر الأنف جيد الشكل مؤشرًا على قوة شخصية صاحبه، وكذلك يتمتع هذا الشخص بالإصرار والحافز والطموح. وكان "نابليون بونابرت" (١٧٦٩ ـ ١٨٢١) مهتمًّا بعلم الفراسة وكانت له عبارة شهيرة وهي: "أعطني شخصًا ذا أنف جيد. عندما أريد أن أنجز مهمة تتطلب ذكاءً، أختار لها رجلًا ذا أنف طويل"[١].

ولما كان الأنف الكبير مرتبطًا بالنجاح المحقق، فإنني أنصح كل من يفكر في القيام بـ "مهمة أنفية" أن يفكر في هذه المهمة جيدًا قبل أن يقوم بها؛ لأن صغر حجم الأنف يقلل من القوة والتأثير الشخصيين.

ويعيش الأشخاص ذوو الأنوف الكبيرة حياة حافلة. وبالتالي، قد يواجهون الكثير للغاية من المنحنيات العاطفية والشعورية، وغالبًا ما تكون هذه المنحنيات ذاتية مصدرها؛ أي مثل الضربة التي يوجهها الإنسان لنفسه.

ويرتبط الأنف الكبير بالقوة والنجاح، ولكن لا ينشغل الأشخاص ذوو الأنف الصغير بالقوة والإنجاز الكبير، ولكن هذا لا يعني أنهم لا يستطيعون أن يصبحوا قادة، إلا أن القيادة لا تأتيهم بشكل طبيعي مثلما يحدث مع الأشخاص ذوي الأنف الكبير (هناك عناصر أخرى يجب وضعها في الاعتبار أيضًا؛ فالفك البارز وعظمتا الوجنتين جيدتا التكوين قد تكون أيضًا من بين المؤشرات على القيادة).

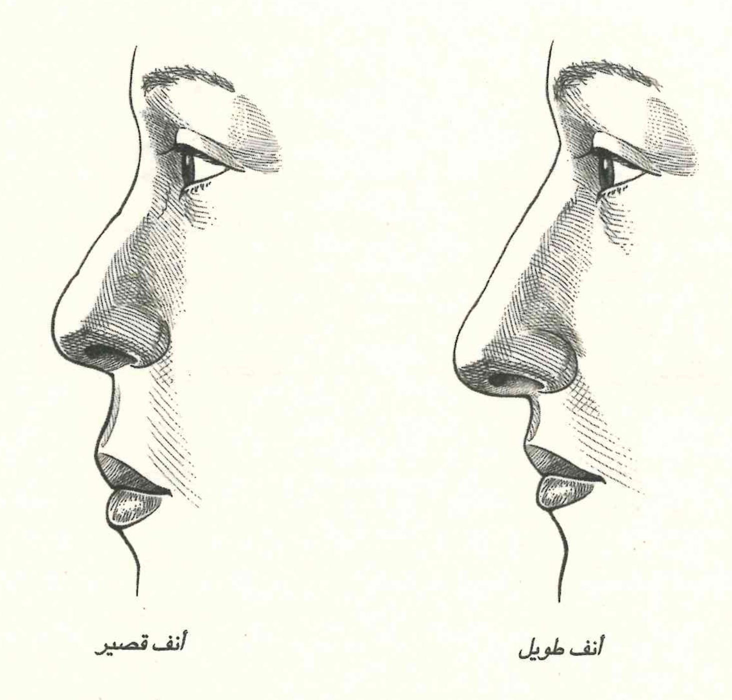
ويتسم الأشخاص ذوو الأنف الصغير بحب المرح، وسهولة التعامل مع الآخرين، ومن الممكن أن يستمتعوا بأن يكونوا جزءًا من فريق، ونادرًا ما يسعون وراء الأضواء والشهرة، وغالبًا ما يكونون خجولين أو متحفظين. وبالتالي، قد يتطلب الأمر وقتًا للتعرف إليهم.

وهناك اعتقاد خطأ بشأن أنف اليهود؛ فالناس يميلون إلى الاعتقاد بأن أنوف اليهود كبيرة ومعقوفة ومقوسة. إلا أن دراسة أجريت في عام ١٩٥٢ على ٢٨٣٦ رجلًا و١٢٤٨ امرأة يهودية في نيويورك أظهرت أن ٥٧٪ من الرجال لديهم أنف منبسط، و١٤٪ لديهم أنف مقعر، و٦,٤٪ أنف كالقمع أو البوق، و٢٢,٣٪ فقط لهم أنف معقوف[٢].

الطويل والقصير

تتسم الأنوف الأرستقراطية بشكل عام بأنها طويلة. إلا أن ذلك لا يعني بالضرورة أنك منحدر من أصول أرستقراطية، إذا كان أنفك طويلاً. ويقول تفسير قراءة الوجه للأنف الطويل إن صاحبه شخص طموح مباشر ولديه حس منطقي جيد. ويتحلى أصحاب الأنوف الطويلة بالمسئولية، ولديهم إحساس قوي بما هو صواب وخطأ، ويستمتعون بالتخطيط للمشاريع بشكل كامل، مع متابعتها من البداية للنهاية. ولكنهم من الممكن أن يكونوا كذلك متصلبين، ويميلون إلى التعامل مع الحياة بمنتهى الجدية.

إذا كان أنفك طويلًا، فسوف تكون موظفًا مجتهدًا، يجد أحيانًا صعوبة في أن يرفض كل المهام التي يلقيها الآخرون عليه. وكذلك سوف تكون مخلصًا وحساسًا ومتعاطفًا. وفي الصين، يُعْتَقد أن الأشخاص ذوي الأنوف القصيرة يمرون بتقلبات في حياتهم المادية.



أنف طويل *أنف قصير*

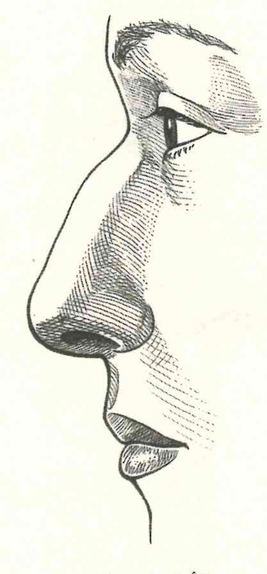
لدى غالبية الناس أنوف لا طويلة ولا قصيرة، وهذا يعني أن عليك الاستعداد للعمل الشاق، عندما يتطلب الأمر، وكذلك عليك الاستعداد لأن تبطئ من إيقاعك، عندما ينتهي الضغط عليك.

أشكال الأنوف

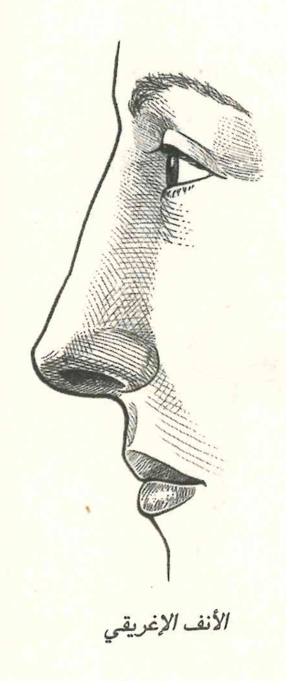
سُمِّيَت بعض أنواع الأنوف على أسماء مجموعات من الناس، ويعرف أغلب الناس ما الشكل الذي يكون عليه الأنف الروماني مثلًا. إلا أنه إذا ذهبت إلى روما، سوف تجد كل نوع ممكن من الأنوف. ولكن المسمى جاء من أنه قبل ألفي عام، كان الكثير من الطبقة الأرستقراطية الرومانية لديهم هذا النوع من الأنوف.

الأنف الروماني

للأنف الروماني قصبة مرتفعة أو حدبة في الجزء العلوي من الأنف. فإذا كان أنفك من هذا النوع، فهذا يعني أنك تحب السيطرة، واحتلال موقع المسئولية. إنك تجيد إصدار الأوامر أكثر من تلقيها، وكذلك فإنك تجيد إدارة أموالك، وتحتفظ بمواردك المالية لنفسك.



الأنف الروماني



الأنف الإغريقي

الأنف الإغريقي

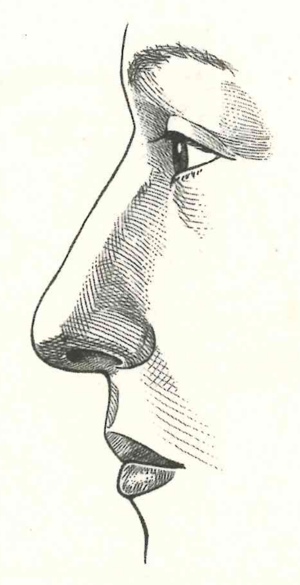
يتحدد الأنف الإغريقي بالنظر إلى الأنف من الجانب. فإذا كان خط الأنف مستمرًّا لأسفل من الجبهة دون أية انحدارات، فيطلق عليه الأنف الإغريقي. وقد اكتسب هذا النوع من الأنوف مسماه من التماثيل الإغريقية القديمة التي تصور أشخاصًا لديهم هذا النوع من الأنوف.

ونادرًا ما يرى هذا النوع من الأنوف، وأصحابه يتعاملون مع الحياة بأسلوب متعجرف متغطرس، وهو الأسلوب الذي يتعين عليهم تعديله لكي يعيشوا حياتهم بفاعلية.

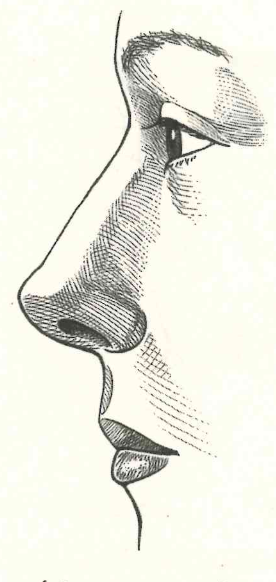
الأنف المستقيم

ذوو الأنوف المستقيمة هم أناس منضبطون وأمناء ومخلصون ويعتمد عليهم ودائمًا ما يبدون ناجحين بغض النظر عن طبيعة الظروف المحيطة بهم. والمثير أن الأشخاص ذوي الأنوف المستقيمة غالبًا ما يحققون مستوى النجاح الذي يطمحون إلى تحقيقه.

book scan



الأنف المستقيم



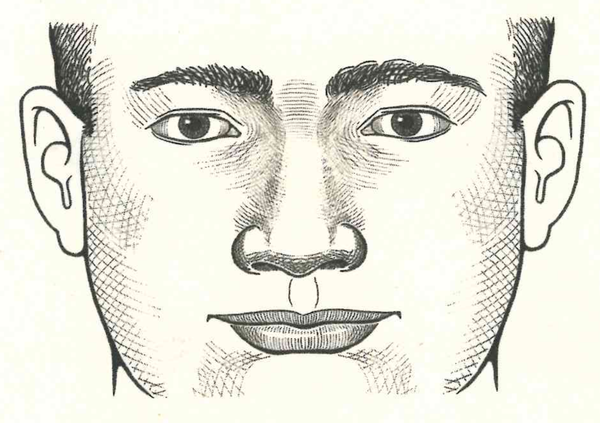
الأنف الحاد مستدق الرأس

حاد ومستدق الطرف

يتمتع الأشخاص ذوو الأنف الحاد مستدق الطرف بعقلية استفسارية، ويريدون أن يعرفوا كل التفاصيل بشأن أي شيء يثير اهتمامهم. فإذا كان طرف الأنف يميل إلى أسفل، فهذا يعني أن صاحبه هادئ المزاج. وكلما زادت حدة الميل، زادت درجة عصبية الشخص. وكان لدى "جوزيف ستالين" رئيس الوزراء السوفيتي السابق أنف مستدق الطرف يميل إلى أسفل. وفي علم دراسة الملامح الصيني، يعتبر الشخص صاحب الأنف مستدق الرأس والمائل إلى أسفل لا يُعتمد عليه وغير مؤتمن.

الأنف الواسع

يظهر الأنف الواسع متسعًا عند النظر إليه من الأمام، وغالبًا ما يبدو مسطحًا عندما ينظر إليه من الجانب. والأشخاص ذوو هذا النوع من الأنوف يتسمون بالتلقائية وحب الحياة والحسية والكفاءة وأحيانًا التردد. كما أن لديهم مساحة واسعة من الهوايات والاهتمامات، كما أنهم اجتماعيون، ويجيدون التعامل مع الآخرين. وبالتالي، يكونون الصداقات بسهولة أينما ذهبوا. ويستمتع أفراد هذه الفئة بمساعدة الآخرين، ويعرف أصدقاؤهم الكثيرون أنه بالإمكان الاعتماد عليهم دائمًا.



أنف واسع

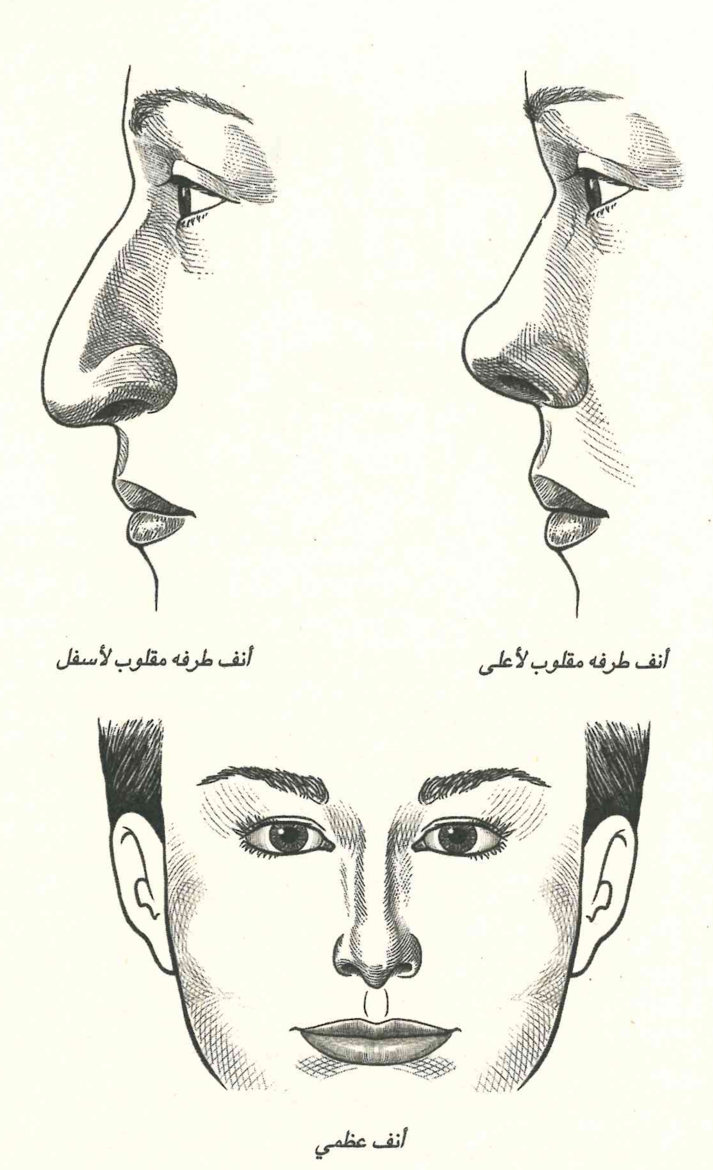
الأنف المقلوب لأعلى

الأشخاص ذوو الأنوف المقلوبة لأعلى التي تكشف فتحتي الأنف ودودون، وكرماء، وصادقون، وحنونون. إلا أنه لما كان الصينيون يعتقدون أن هذا النوع من الأنوف يبدو طفوليًّا، فيحسبون هذا الأنف علامة على اتباع مقاربة غير ناضجة للحياة. ومن المستحيل أن تجعل شخصًا ذا أنف مقلوب لأعلى يفعل ما لا يريد أن يفعل.

الأنف المقلوب لأسفل

يتسم الأشخاص ذوو الأنوف المقلوبة لأسفل بأنهم بارعون، ويستطيعون تقييم المواقف بلمحة واحدة. كذلك فإنهم يجيدون الكشف عن الدوافع الخفية للآخرين.

وإذا كان طرف الأنف ينقلب لأسفل بحيث يغطي النَّثْرَة أعلى الشفة العلوية بشكل جزئي، فإن هذه البراعة الفطرية لهذا الشخص سوف تتسع لتشمل الشئون المالية. وأيضًا يعني هذا أن ذلك الشخص بارع في التعامل مع المال، كما يتسم بالحرص في التعامل مع المال، ويدير استثماراته جيدًا.



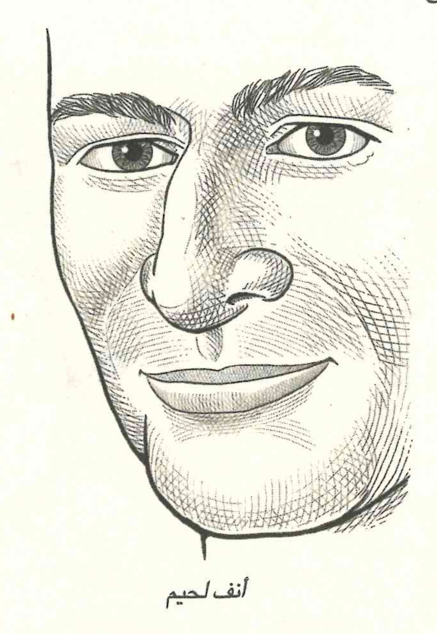
أنف طرفه مقلوب لأعلى

أنف طرفه مقلوب لأسفل

أنف عظمي

عظمي ولحيم

يتسم الأشخاص ذوو الأنف العظمي بأنهم متقشفون وزاهدون، وَمُثُلُهُمْ مهمة لهم. ويختار أفراد هذه الفئة مسارًا مهنيًّا يحقق لهم الإمتاع، بدلًا من اختياره على أساس مقدار العوائد المالية منه.



أنف لحيم

يستمتع الأشخاص ذوو الأنف اللحيم بالمباهج والرفاهيات المادية التي تُتَاح لهم. إنني عضو في نادٍ للمشروبات الخفيفة، وثلاثة أرباع أعضاء هذا النادي من ذوي الأنف اللحيم؛ مما يعكس حبهم هذه المشروبات.

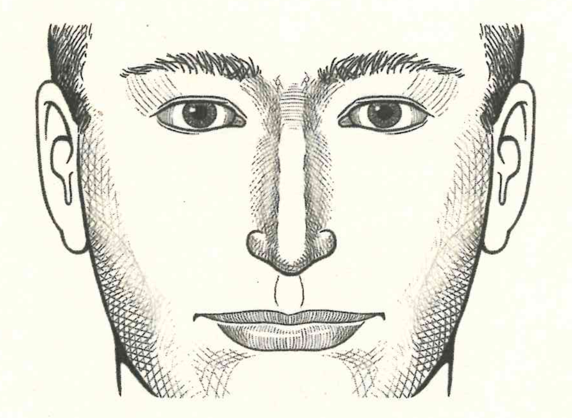
أطراف الأنف

الطرف الضيق

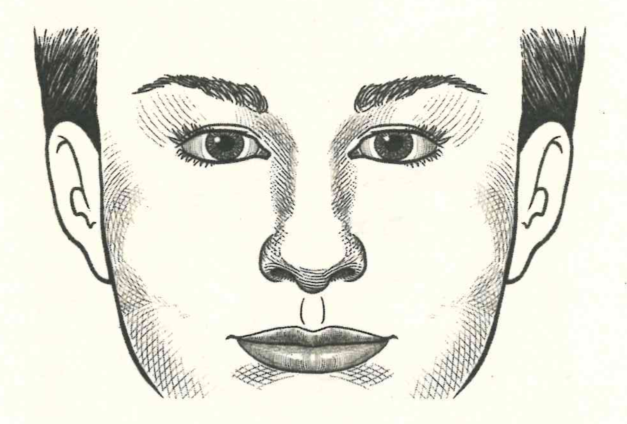
غالبًا ما يُتَّهم الأشخاص ذوو طرف الأنف الضيق بأنهم مفرطون في القسوة والانتقاد. ورغم أن هذا صحيح بشكل كبير، فإنهم يفعلون ذلك انطلاقًا من أنبل الدوافع، بالنظر إلى أن هؤلاء الأشخاص يهتمون بالآخرين، ويريدون أن يساعدوهم على تحقيق أحلامهم.

طرف متسع

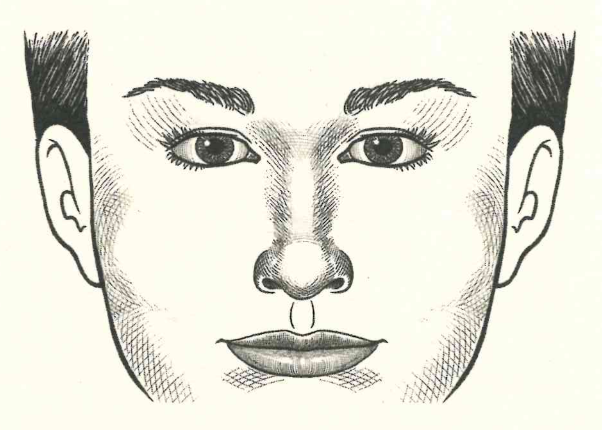
يتسم الأشخاص الذين لديهم طرف متسع لأنفهم بأنهم صبورون، ومتقبلون، ودبلوماسيون. ورغم أنهم قد يبدون نقديين في بعض الأحيان، فإنهم عادةً ما يقبلون الآخرين، كما يجدونهم، ولا يبذلون أية محاولة لتغييرهم.



طرف أنف ضيق



طرف أنف واسع



طرف أنف مستدير

طرف مستدير

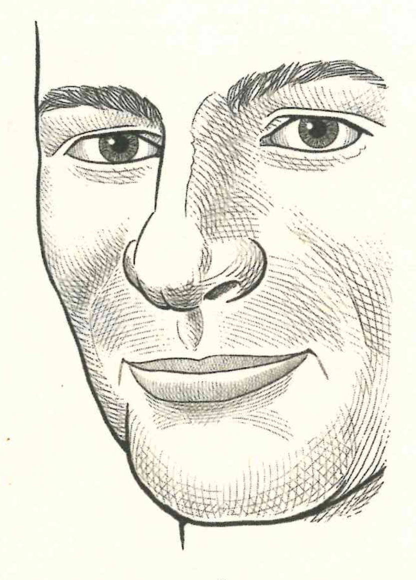
دائمًا ما يشتري الأشخاص ذوو الطرف المستدير لأنفهم أفضل ما يمكنهم شراؤه. وفي الواقع، إذا كانوا لا يستطيعون شراء الجودة التي يريدونها، فإنهم يفضلون ألا يشتروا شيئًا على الإطلاق عن أن يشتروا شيئًا يخالف معاييرهم في الجودة والذوق.

طرف لحيم

أما الأشخاص ذوو الطرف اللحيم في أنوفهم فلديهم حاسة تذوق جيدة، ويستمتعون بالطعام الجيد والخدمة ذات الجودة. وأحيانًا يطلق على أصحاب الطرف اللحيم "الطرف الشره".



طرف أنف لحيم



طرف أنف مقسوم

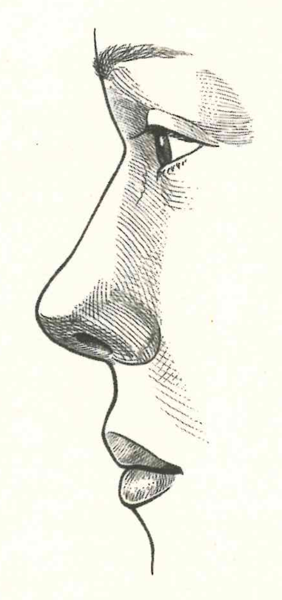
الطرف المقسوم

والأشخاص الذين في أنفهم شق بسيط يبدو معه الأنف أكبر في جزء منه عن الجزء الآخر، لديهم مشاعر منقسمة فيما يتعلق بحبهم الأشياء الجيدة في الحياة. وأحيانًا ما يمنعهم هذا من نسيان السلبيات وإمتاع أنفسهم بالفعل. والأشخاص ذوو هذا الطرف غالبًا ما يمرون بارتفاعات وانخفاضات في حياتهم، ولديهم رؤية فريدة للحياة تجعلهم قادرين على الإتيان بأفكار جيدة.

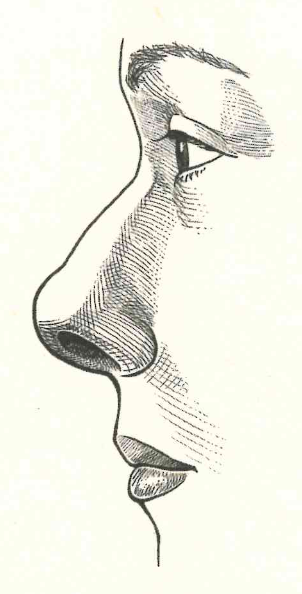
فتحتا الأنف

في علم قراءة الملامح التقليدي، كان يُعتقَد أن فتحتي الأنف توضحان أن الشخص ينفق أمواله. أما اليوم فإن كثيرًا من قراء الوجه ينظرون إلى فتحتي الأنف باعتبارهما يحددان الكيفية التي ينفق بها الإنسان طاقته.

فالأشخاص ذوو فتحتي الأنف الكبيرتين يجدون أنه من السهل إنفاق أموالهم، وكذلك يجدون أمرًا بسيطًا أن يضعوا كل طاقتهم في مشروع يؤمنون به. كذلك فإن أفراد هذه الفئة يميلون إلى الاعتقاد بأن هناك الكثير من المال حولهم، وأنهم سوف يلقون نصيبهم من المال عندما يحتاجون إليه.



فتحتا أنف صغيرتان





فتحتا أنف كبيرتان

وهذا الميل إلى إنفاق الكثير في أوقات الرخاء يمكن أن يضعهم في مشكلة عندما تتغير الظروف الاقتصادية. وتكون الأمور هكذا بشكل خاص إذا كانت فتحتا الأنف شديدتي الوضوح، عندما تنظر إلى وجه صاحبهما. كذلك فإنهم أشخاص مستقلون، يجدون أنه من الصعب أن يطلبوا من الآخرين المساعدة أو النصيحة.

أما الأشخاص ذوو فتحتي الأنف الصغيرتين فهم قادرون على أن يحتفظوا بكل من المال والطاقة، كما أنهم حريصون في التعامل مع الأمور المالية، ويتأكدون من أنهم بالفعل يحتاجون إلى الشيء قبل شرائه، وكذلك يستمتعون بأن ينهوا المهمة التي يقومون بها قبل أن يبدءوا في المهمة التالية.

وفي الفصل التالي، سوف نفحص جزءًا من الوجه شديد الارتباط بالتواصل اللفظي: الفم.

حال الشفتين هو حال الشخصية؛ فالشفاه الحازمة تنم عن شخصية حازمة، والشفاه الضعيفة تنم عن شخصية ضعيفة ومهتزة.

- يوهان كاسبر لافيتَر

الفصل الخامس

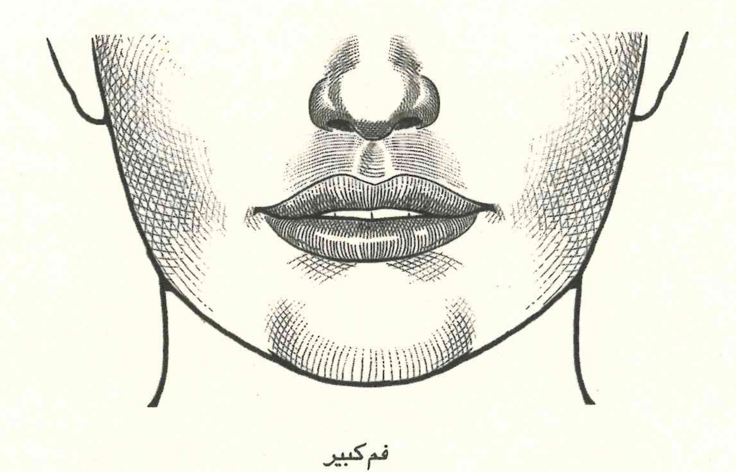
الفم والنَّشْرَة

الفم هو أكثر أجزاء الوجه حسية. ومنذ آلاف السنين، والنساء يستخدمن طلاء الشفاه لكي يبدو هذا الجزء أكثر جاذبية وحسية، وقد استخدمت كليوباترا (٦٩ - ٣٠ ق. م) ملكة مصر طلاء شفاه مصنوعًا من مسحوق الخنافس القرمزية والنمل. ولما كان الفم يُستخدم في التقبيل، فإن فحص شفتي الشخص يمكن أن يوضح طريقة تعامله مع العلاقة الحميمية.

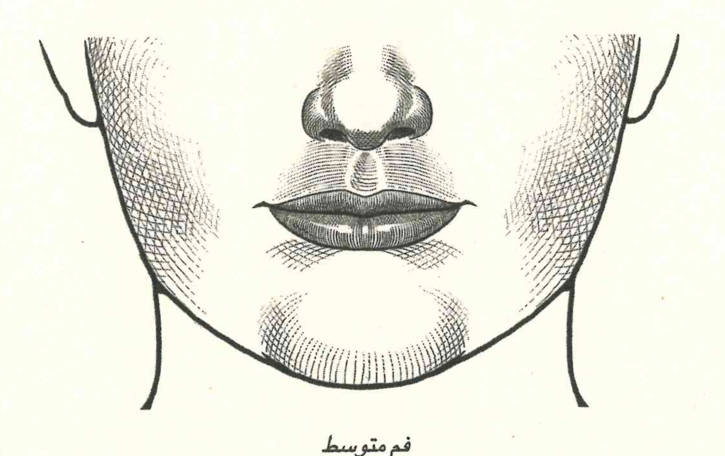
ويلعب الفم دورًا مهمًّا في قراءة الوجه بالنظر إلى أنه يكشف مقدار كرمك، وطبيعة مشاعرك إزاء المنزل والأحبة، وقدرتك على مراعاة الآخرين. ويرى بعض رسامي البورتريه أن شخصية الإنسان يمكن أن يتم تحديدها من خلال النظر إلى فمه.

وتتنوع الأفواه في الحجم، ومن الممكن أن تكون كبيرة أو متوسطة أو صغيرة، وهذا ما يجب تحديده استنادًا إلى الأجزاء الأخرى من وجه الإنسان؛ لأن ما قد يكون فمًا كبيرًا قد يكون أصغر على وجه شخص آخر.

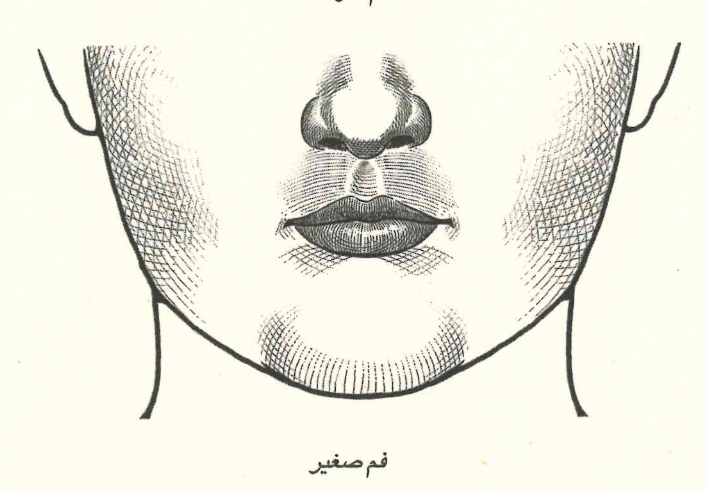
فإذا وجدت أنه من الصعب تحديد فم أحد الأشخاص، فارسم خطين وهميين ينزلان من منتصف قزحيتي العينين. فإذا التقى هذان الخطان مع نهايتي فم الشخص، عندها يكون هذا الفم من الحجم المتوسط.



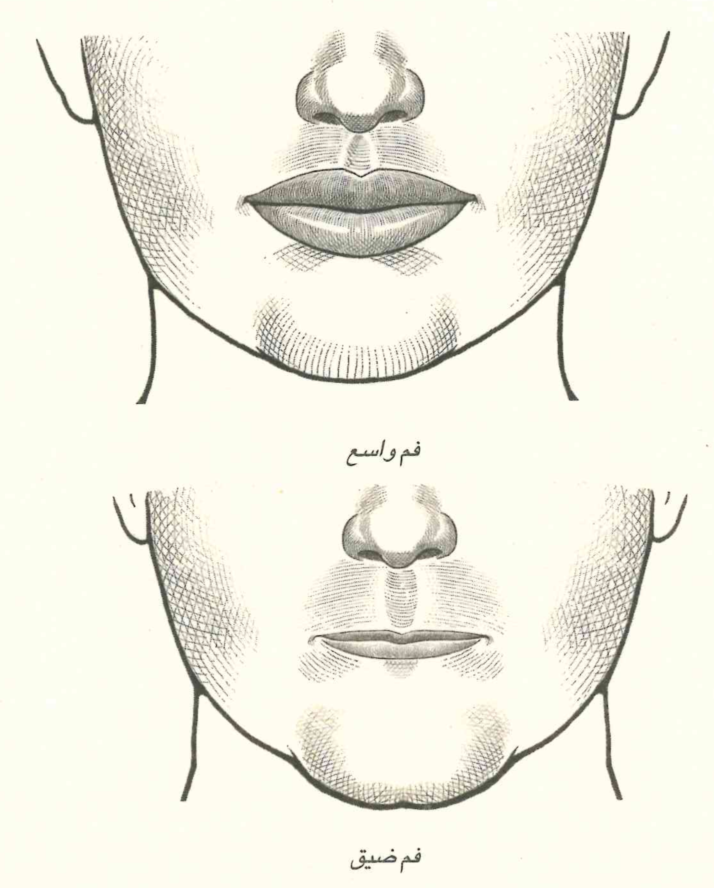
فم كبير



فم متوسط



فم صغير



فم واسع

فم ضيق

ويتسم ذوو الفم الكبير بالكرم وسرعة التسامح، ويمثل المنزل والأصدقاء والحياة الأسرية أشياء مهمة لهم، كما أنهم يستمتعون بقضاء الأوقات الطيبة مع الأشخاص الذين يحبونهم. كذلك يستمتعون بالعلاقات الزوجية الحميمية، كما أنهم عاشقون متحمسون وملتهبو المشاعر. ومن بين الأمثلة المعبرة عن هذا النوع من الناس "ديفيد ليترمان" و"جون ريفرز" و"جوليا روبرتس".

أما الأشخاص ذوو الفم الصغير فهم يعتمدون على أنفسهم، ويجتهدون في العمل لتحقيق أهدافهم، كما أنهم يجدون صعوبة في الحفاظ على علاقاتهم أكثر من ذوي الفم الكبير. كذلك فإنهم أكثر تحفظًا من ذوي الفم الكبير في إدارة علاقاتهم الزوجية الحميمية، إلا أنه يقال إنهم يعيشون حياة جنسية أفضل. ومن السهل أن تصاب هذه الفئة بالإحباط، كما أنهم يجدون صعوبة في الثقة بالآخرين، وكذلك يجدون صعوبة في الكذب بنجاح. وتأتي "باربرا وولترز" كنموذج على الناجحين من ذوي الفم الصغير.

ولدى أغلب الناس فم متوسط الحجم، ويمكن لأفراد هذه الفئة أن يتعاملوا مع غالبية الأشخاص بشكل جيد؛ فهم صبورون، وقادرون على التكيف، و - غالبًا - أمناء. ويمثل "جون كارسون" نموذجًا جيدًا للأشخاص ذوي الفم متوسط الحجم.

ويتمتع الأشخاص ذوو الفم الذي يمتد عبر وجههم بشخصيات إيجابية، ويضحكون كثيرًا، وتتحكم قلوبهم في عقولهم. كذلك فإنهم يتوقون للمغامرة والإثارة، وهو ما يمكن أن يوقعهم في مشكلات في حالة عملهم بالوظائف ذات المواعيد المنتظمة. وأفضل المهن المناسبة لهم هي تلك التي تتطلب تغييرًا وتنطوي على تنوع في المهام.

وتتحكم العقول لا القلوب في الأشخاص ذوي الفم الصغير؛ فهم واقعيون، وعمليون، وجادون، وغالبًا انطوائيون. والمثير أنهم إذا أجبروا أنفسهم على الابتسام والضحك أكثر مما اعتادوا، فإن أفواههم تتسع، ويزداد استمتاعهم بالحياة، كما أن الحياة تصبح أفضل لمن يعيشون معهم أيضًا.

الشفاه

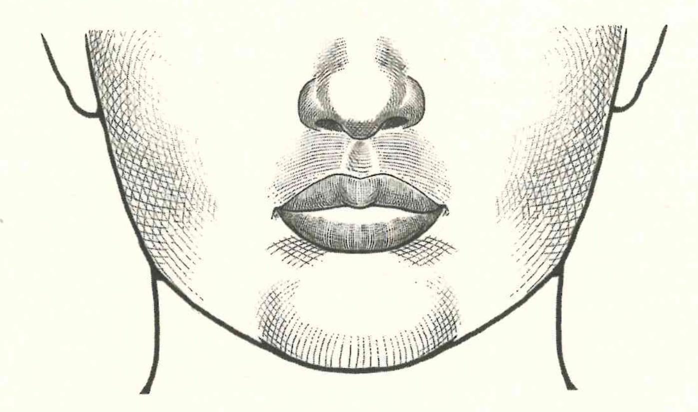
الشفاه الممتلئة

يتسم الأشخاص ذوو الشفاه الممتلئة بالحسية والعاطفية، وكذلك يتسمون بالمودة والاجتماعية والحنان. وكان للرئيس الأسبق "جيمي كارتر" شفاه ممتلئة.

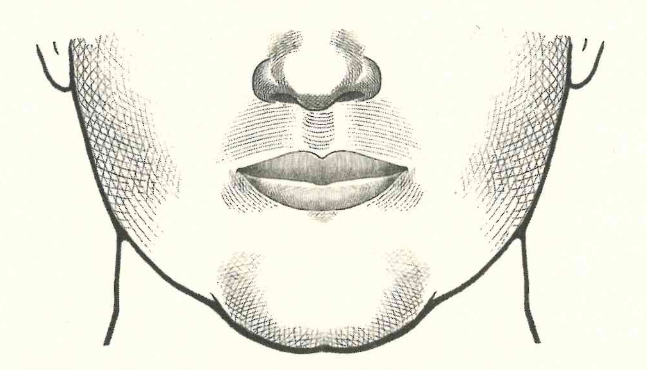
وإذا كانت الشفة العلوية أكثر امتلاء من السفلية، فهذا يعني أن الشخص يتكلم بحرية في أي موضوع، وأنه كذلك حنون، ويهتم بالآخرين، ويدعمهم. وأيضًا يعني هذا أن الشخص لديه حاجة قوية إلى الشعور بإعجاب الآخرين وتقديرهم إياه.

أما إذا كانت الشفة السفلية أكثر امتلاء من العلوية، فهذا يعني أن الشخص لديه الدافعية، كما أنه حسي، ولديه إحساس قوي بالذات. إلا أنه رغم أن هذا الشخص يتمتع بمهارات تواصل جيدة، فإنه لا يستمتع بمناقشة الأمور الشخصية والحميمية.

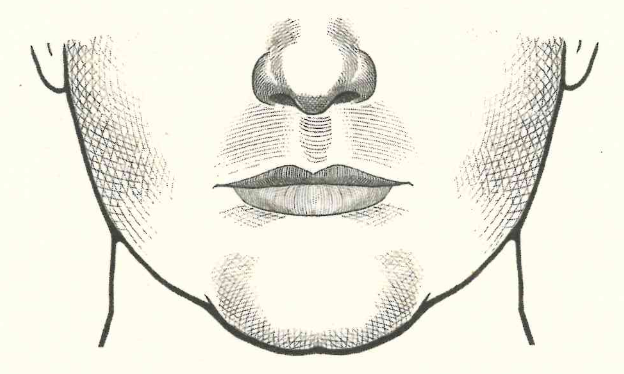
وإذا كانت الشفة السفلية أكثر امتلاء بكثير من الشفة العلوية، فهذا يعني أن الشخص يحب الكلام، وأنه شديد الإقناع. وليس من المفاجئ أن كثيرًا من هؤلاء الناس يستمتعون بالعمل في مجالات المبيعات والترفيه والتحدث العام والتدريس والسياسة. ويمثل "لاري كينج" و"مات ديمون" و"مارجريت تاتشر" و"إلفيس بريسلي" أربعة نماذج على الأشخاص ذوي الشفة السفلية شديدة الامتلاء.



شفة ممتلئة



شفة علوية أكثر امتلاء من السفلية



شفة سفلية أكثر امتلاء من العلوية

الشفاه الرفيعة

يتسم ذوو الشفاه الرفيعة بالإصرار والمثابرة والحسم، كما أنهم أكثر كتمانًا من ذوي الشفاه الممتلئة، ويضعون أفكارهم ومشاعرهم تحت سيطرة قوية. ويعبر هذا الفريق عن نفسه جيدًا، طالما لم يكن الأمر يتعلق بشئون خاصة أو شخصية، وعادة ما يجيدون التواصل.

وليس من قبيل المصادفة أن يكون للكثير من الساسة شفاه رفيعة، ويأتي الرئيس السابق جورج إتش. دبليو. بوش نموذجًا جيدًا على ذلك. ومن بين مقولاته الشهيرة: "اقرءوا شفتيّ، لا ضرائب جديدة".

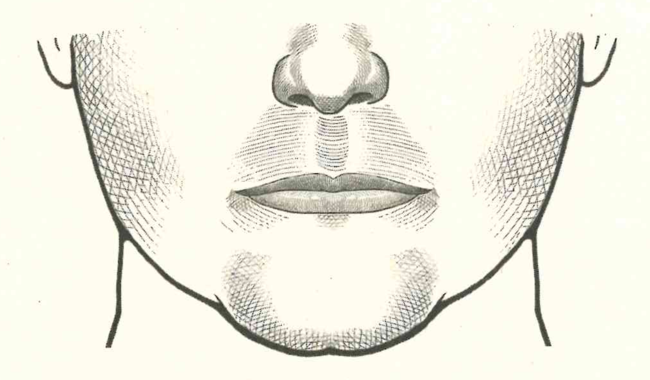
ولا يحب الأشخاص ذوو الشفاه الرفيعة المزاح الثقيل أو السخرية منهم. فيما يتسم الأشخاص ذوو الشفاه شديدة الرفع ببرود المشاعر والقسوة على أنفسهم وكذلك على الآخرين. ومن الممكن أن تخف حدة السمات السلبية للشفاه شديدة الرفع، إذا كان للشخص طرف أنف مستدير. وتمثل الشفاه الرفيعة ميزة في عالم الأعمال؛ حيث يتعين على المرء أن يكون قادرًا على حفظ الأسرار.

وغالبًا ما يحقق ذوو الأفواه الكبيرة والشفاه الرفيعة نجاحًا ماليًّا، وهم يستطيعون الحديث بسهولة، ولكنهم يعرفون متى يلتزمون الهدوء أو يكبحون جماح أنفسهم.

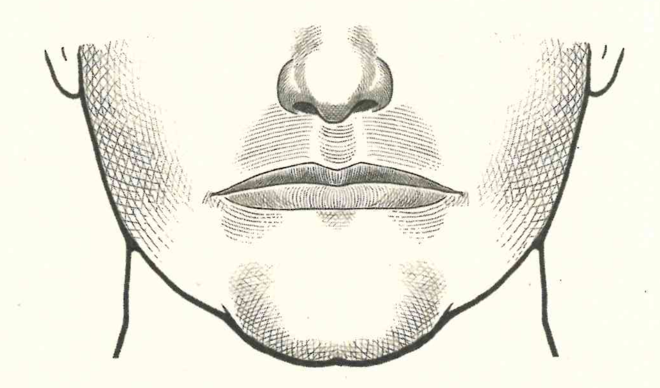
وإذا كانت الشفة العليا أرفع من السفلى بشكل ملحوظ، فهذا يعني أن الشخص مبدع، ومنطقي، وممتلئ بالأفكار العملية. كذلك فهذا يعني أن الشخص متحفظ وقليل الكلام، وغالبًا ما لا يعبر بشكل علني عن أفكاره. وليس لدى هذا الشخص أي اهتمام بالأضواء والشهرة، وهو بشكل عام يسعد بمتابعة ما يجري أكثر من أن يكون في بؤرة الاهتمام. ويمكن العثور على هذا المزيج بين الرجال أكثر منه بين السيدات.

أما إذا كانت الشفة العليا أكثر سمكًا من الشفة السفلى، فهذا يعني أن الشخص يحتاج إلى الإثارة والدراما في حياته، وتتسم هذه الحاجة بالقوة لدرجة أنه قد يخترعهما عند الضرورة.

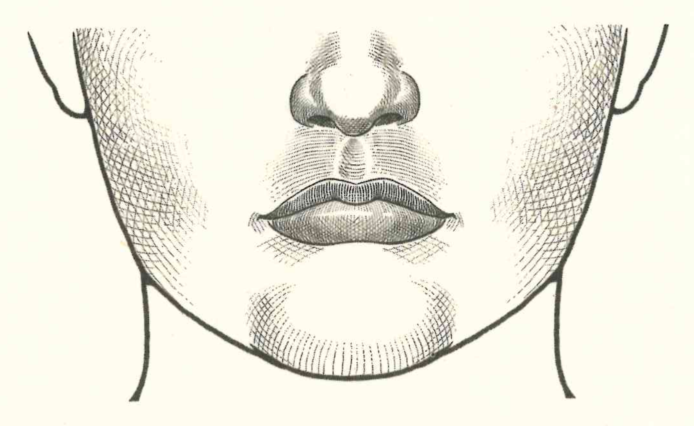
وإذا كانت الشفة السفلية أرفع من العلوية، فهذا يعني أن الشخص خجول، وهادئ، ومنعزل، ولدى هذا الشخص دائرة ضيقة من الأصدقاء المنتقين بعناية، كما أنه يستمتع بقضاء الوقت معهم. وتتجنب هذه النوعية الأجواء شديدة الازدحام والاحتشاد.



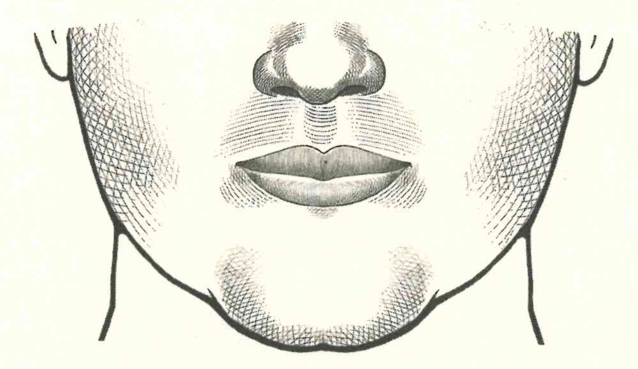
شفتان رفيعتان



فم كبير وشفتان رفيعتان



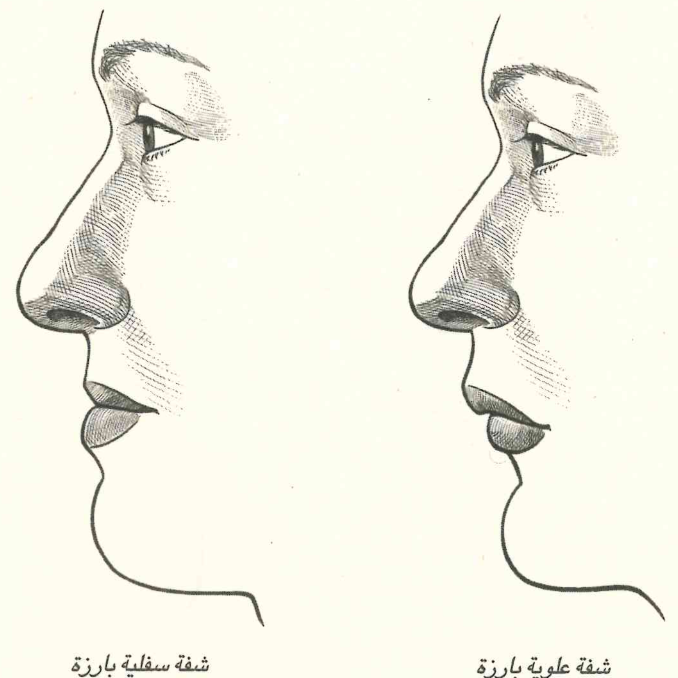
شفة علوية أرفع من السفلية



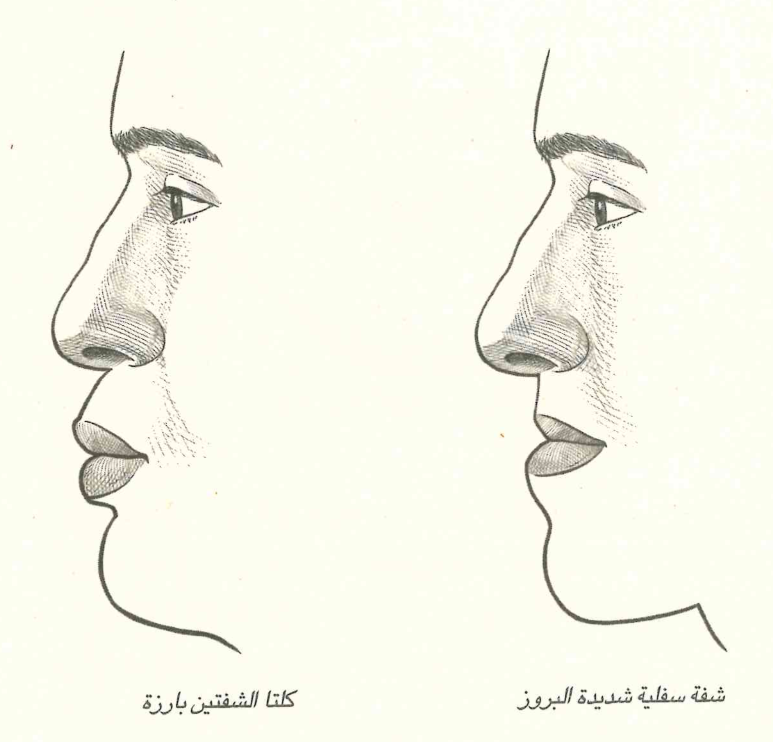
شفة علوية أكثر امتلاء من الشفة السفلية

الشفاه البارزة

يتسم الأشخاص ذوو الشفاه العلوية البارزة بالعطف والتفهم. وهذا النمط لا يحب المواجهات، ويجد صعوبة في الدفاع عن مواقفه. كذلك يجد أفراد هذه الفئة صعوبة في مناقشة الأمور شديدة الخصوصية، إلا أنهم شديدو الحساسية مع الشريك المناسب.



شفة علوية بارزة *شفة سفلية بارزة*



شفة سفلية شديدة البروز

كلتا الشفتين بارزة

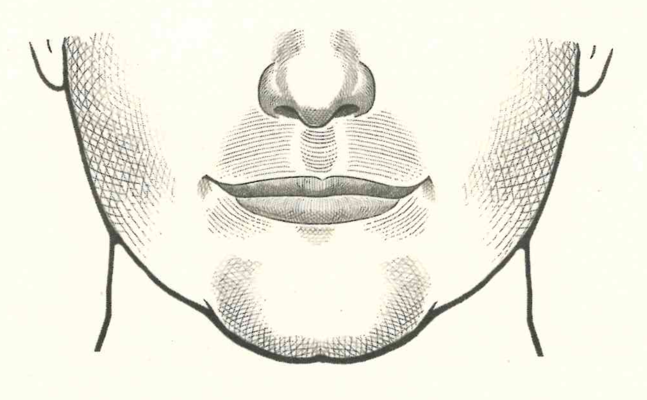
ولا يجد الأشخاص ذوو الشفة السفلية البارزة مشكلة في الدفاع عن مواقفهم، كما أنهم أيضًا يدعمون ويدافعون عن الأشخاص الذين لا يقدرون على الدفاع عن مواقفهم.

إلا أن الأشخاص ذوي الشفة السفلية شديدة البروز يتسمون بالتهور والمثابرة والعناد، وهم مستعدون للقتال من أجل ما يريدون.

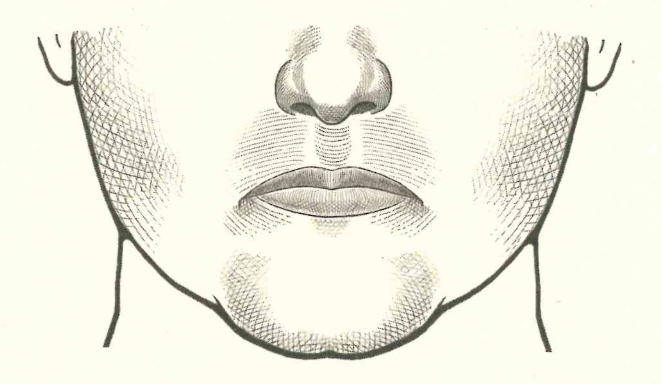
فإذا كانت كلتا الشفتين بارزة، فهذا يعني أن الشخص أمين ومخلص ولديه قدر كبير من النزاهة.

الأفواه المنحنية لأعلى ولأسفل

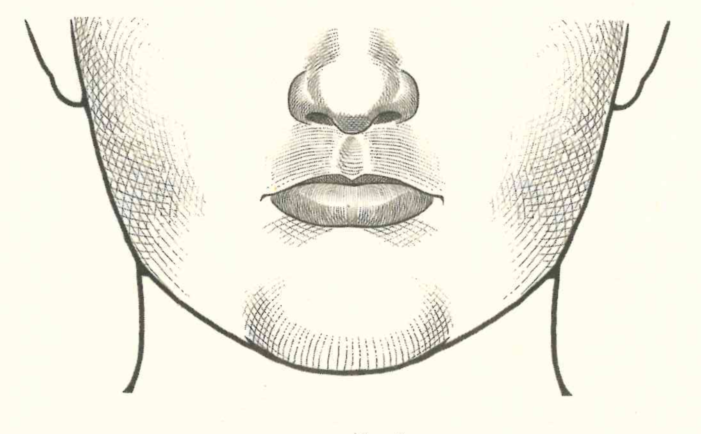
يُعتبر الأشخاص ذوو الأفواه المنحنية لأعلى مبتهجين وإيجابيين ومتفائلين، كما أنهم عابثون، ومن الممتع البقاء بالقرب منهم. أما الأشخاص ذوو الأفواه المنحنية لأسفل فيُعتبرون متشائمين ومثيرين للإحباط وحادين، ويفتقدون المرح. وكان للرئيس الأمريكي الأسبق "ريتشارد إم. نيكسون" (١٩١٣ – ١٩٩٤) فم مائل لأسفل. وتتفاقم هذه الصفات إذا كانت الشفة السفلية أكثر بروزًا من العلوية.



فم منحنٍ لأعلى



فم منحنٍ لأسفل



فم متبرم

التبرم

يعتبر الأشخاص الذين من عادتهم التعبير عن التبرم بأفواههم مزاجيين، ويرون أنفسهم ضحايا، ويلومون الآخرين على كل شيء خطأ في حياتهم.

النَّثْرَة

النثرة هي ذلك الشق الرأسي الذي يربط الشفة العليا بقاعدة الأنف، وقد اشتق هذا الاسم الإنجليزي *philtrum* من اللفظ اليوناني *philtron*، والذي يعني "إكسير الحب". ويرجع ذلك إلى أن اليونانيين القدماء اعتبروا النثرة منطقة قوية وحسية، وتدل على الثقة العميقة والخصوبة.

وهناك أسطورة جذابة عن أصل هذا الجزء من الوجه تقول إن هناك جنيًّا يأتي ليعلم الأجنة في بطون أمهاتهم مهامهم في الحياة، ويطلب منهم القسم على السرية. ولكي يزيد من قوة تعهدهم، يضع إصبعه على شفاه الأجنة، فيصنع شقًّا أو النثرة أسفل أنوفهم[٢].

وفي قراءة الوجه الصينية، يرتبط الـ "رين زونج" - النثرة بالصينية - بطول العمر؛ فالأشخاص ذوو النثرة الطويلة يمكنهم أن يتوقعوا أن يعيشوا عمرًا أطول من ذوي النثرة القصيرة.

النثرة القصيرة

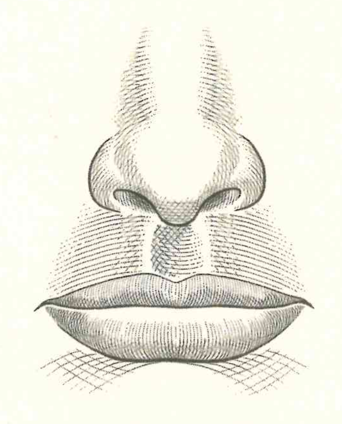
إذا كانت المسافة بين الشفة العليا وقاعدة الأنف قصيرة، فسوف تكون النثرة قصيرة أيضًا. ولا يحب الأشخاص ذوو النثرة القصيرة المزاح الثقيل، أو السخرية منهم.

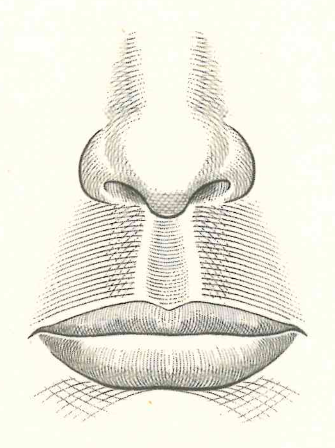
النثرة الطويلة

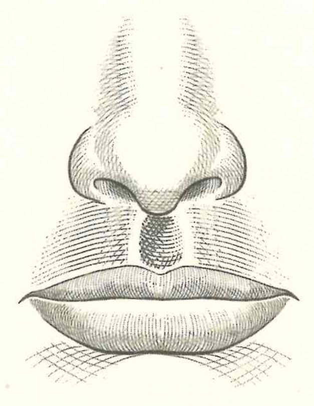
يمثل الأشخاص ذوو النثرة الطويلة العكس من ذوي النثرة القصيرة؛ فيستمتعون بالمزاح الثقيل، ولا يمانعون في أن يكونوا محور الدعابات.

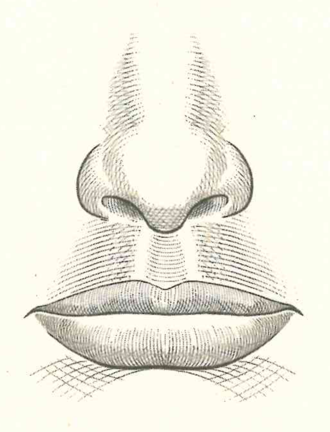
النثرة العميقة

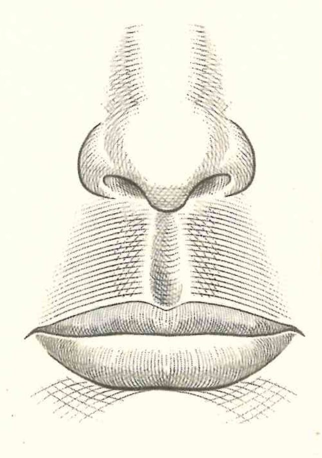
تمثل النثرة العميقة الواضحة علامة على الإبداع والخصوبة. وكثير ممن يعملون في مجالات الفنون لديهم نثرة بارزة. وبالطبع، فإنه من الممكن للمرء أن يكون

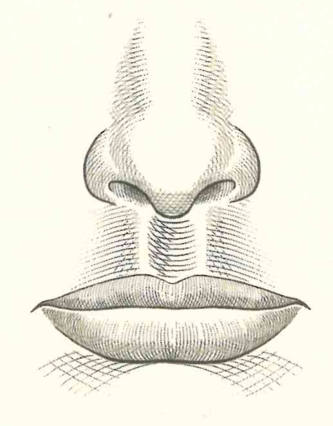

نثرة طويلة


نثرة قصيرة


نثرة منخفضة


نثرة عميقة


نثرة متساوية الجانبين


نثرة طويلة عميقة

شديد الإبداع، ولديه أسرة كبيرة، دون أن تكون لديه نثرة واضحة؛ فالنثرة مجرد علامة واحدة على الإبداع. كذلك فإن النثرة العميقة علامة على وفرة الطاقة.

نثرة منخفضة

يفتقد الأشخاص ذوو النثرة التي تكاد تكون غير ظاهرة للطاقة والحافز، ويعتمد نجاحهم في الحياة على أن يجدوا شريكًا ذا نثرة عميقة ليدفعهم إلى الأمام، ويعوض هذا النقصان.

نثرة طويلة عميقة

يتسم الأشخاص ذوو النثرة الطويلة العميقة بالذهن الموجه بالأسرة؛ فهم يكونون في أسعد حالاتهم في ظل العلاقات المستقرة ومع الأطفال، وللأطفال أهمية شديدة لهم. وإذا لم تكن لديهم أسرة، فسوف تعبر سماتهم التربوية عن نفسها في شكل من أشكال الإبداع.

التساوي في الجانبين

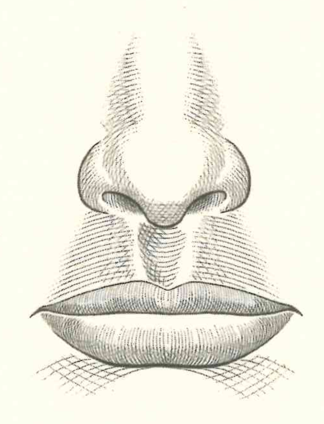
يتسم ذوو النثرة متساوية الاتساع من الأعلى للأسفل بأنهم إداريون جيدون، وغالبًا ما يرتقون إلى الوظائف العليا، ويحققون نجاحًا في الحياة، فيما يستمتع الأشخاص ذوو النثرة متساوية الجانبين والطويلة والعميقة كذلك بحياة منزلية وأسرية ومهنية ناجحة.

أوسع عند القمة

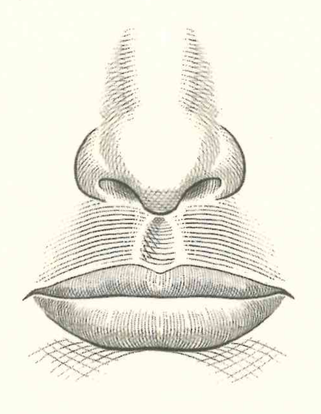
أما الأشخاص الذين تتسع لديهم النثرة عند قمتها ولكنها تضيق كلما اقتربنا من الشفتين، فيقال إنهم يحققون أقصى نجاح في النصف الأول من حياتهم.

أوسع عند القاعدة

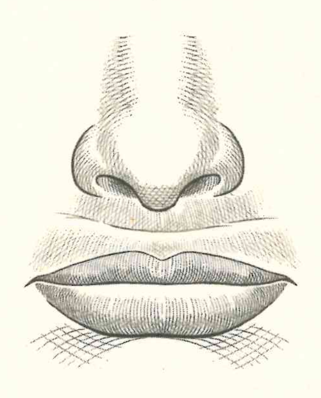
يستمر الأشخاص ذوو النثرة – التي تتسع كلما اتجهت إلى الشفتين – في اكتساب المعرفة والحكمة والثروة، كلما تقدموا في مسيرتهم بالحياة. ومن الممكن أن يكون ذلك مؤشرًا على التأخر في الزواج.



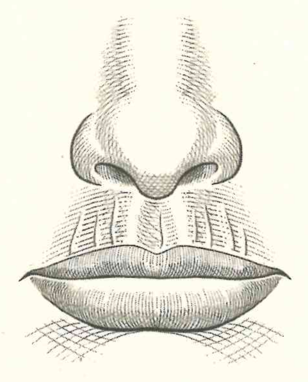
نثرة أوسع عند القاعدة



نثرة أوسع عند القمة



نثرة ذات خطوط أفقية



نثرة ذات خطوط رأسية

الخطوط الأفقية على النثرة

من الممكن أن تمثل الخطوط الأفقية على النثرة مؤشرًا على مشكلات مع مسألة الإنجاب؛ فالنساء ذوات الخطوط الأفقية قد يكنّ فقدن طفلًا جراء فشل الحمل أو الإجهاض، كما أنهن قد يعانين استئصال الرحم أو يواجهن مشكلات في فترة انقطاع الطمث.

خطوط رأسية على النثرة

يعني الخط الرأسي على النثرة أمرًا من اثنين؛ فمن الممكن أن يكون ذا دلالة على صعوبات في التعبير عن الإبداع، أو من الممكن أن يشير إلى مشكلات تثير التوتر مع طفل أو عدة أطفال.

في الفصل التالي، سوف ننتقل من الوجه لنفحص الجبهة.

إنني أعتبر الرسم التخطيطي للإطار الخارجي والموقع الخاصين بالجبهة... هما أهم عنصر بين كل العناصر التي تقدمها الملاحظات الخاصة بدراسة ملامح الإنسان.

ـ يوهان كاسبر لافيتَر

الفصل السادس

الجبهة

تلعب الجبهة دورًا مهمًا في قراءة الوجه. وقد ناقشنا في الفصل الأول كيف أنها تمثل أول قسم يكتمل نموه بين الأقسام الأفقية الثلاثة للوجه. ومثل الرأس، يمكن تقسيم الجبهة إلى ثلاثة أقسام أفقية. ويطلق على الجزء الأول الذي يشمل الشعر السماء، بينما يطلق على الجزء الأوسط الإنسان، فيما يطلق على الجزء السفلي الواقع أعلى العينين مباشرة الأرض. وبشكل عام، ينبغي أن تكون كل الأجزاء عريضة ومُقببة. إلا أنه إذا كان هناك جزء أكثر وضوحًا من الأجزاء الأخرى، فهذا يقدم مؤشرًا بشأن المواهب والمهارات التي ربما ورثها الشخص.

الجبهة

السماء

يكشف قسم السماء من الجبهة السمات التي ورثها الشخص من أسلافه، وهذه السمات هي: الذكاء الحاد، والعطف، والكرم، وحب الأسرة.

الإنسان

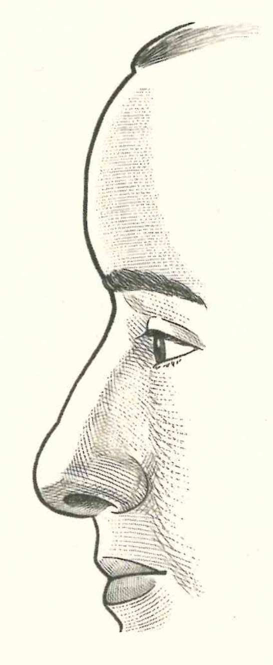
يكشف قسم الإنسان من الجبهة السمات التي ورثها الإنسان من أبويه، وهذه السمات هي: المنطق السليم، والمقاربة الواقعية للحياة، والقيم الأخلاقية القوية.

الأرض

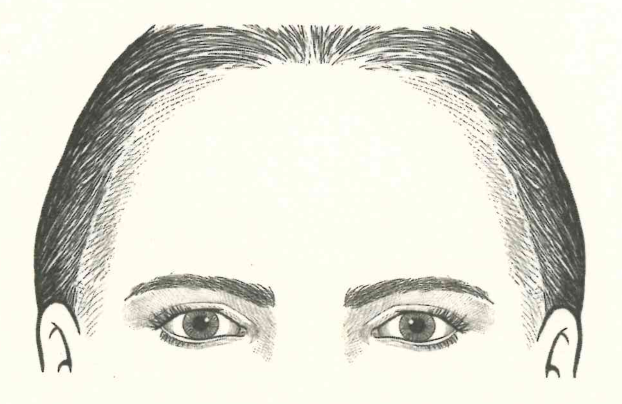
يكشف قسم الأرض من الجبهة السمات التي تعلمها الإنسان من تجاربه، وهذه السمات هي: الاستماع المتعاطف، والمقاربة الحسية، والحدس القوي.

الجبهة البارزة

تبرز الجبهة البارزة للخارج من عند خط نمو الشعر. ومن الممكن أن تكون هذه الجبهة ضيقة أو واسعة، ولكنها دائمًا ما تكون بارزة بشكل مميز عندما ينظر إليها من الجانب. ويتمتع الأشخاص ذوو الجبهة البارزة بالكثير من الطاقة، ويستمتعون بالتفكير والتحليل والتخيل والإتيان بأفكار جديدة. كذلك يتسمون بالمثابرة والإصرار والحرص على التعلم. ويمثل "آلبرت آينشتاين" نموذجًا ممتازًا للأشخاص ذوي الجبهة البارزة.



جبهة بارزة



جبهة عريضة

الجبهة العريضة

الجبهة العريضة واسعة وفي الغالب مرتفعة. ويتسم الأشخاص ذوو الجبهة العريضة بالانفتاح الذهني، كما أن لديهم مجموعة واسعة من الاهتمامات والمهارات، ويفضلون الصورة العامة، ويميلون إلى الشعور بالارتباك جراء التفاصيل الكثيرة. وبشكل عام، تنتهي بهم الحال إلى معرفة القليل عن كل شيء يثير اهتمامهم لا أن يعرفوا قدرًا كبيرًا عن موضوع أو اثنين من موضوعات اهتماماتهم. ويؤدي هذا الانبهار بالاهتمامات الجديدة إلى أن يبقى أفراد هذه الفئة شبابًا في قلوبهم للأبد. ويستمتع الأشخاص ذوو الجبهة العريضة بأن يكونوا في موقع القيادة؛ فقد وُلِدوا لينظموا الآخرين ويقودوهم. ولا عجب إذن في أن يتواجدوا غالبًا في مواقع السلطة؛ حيث يمكن أن يضعوا مواهبهم هذه موضع التطبيق. ولأنهم على هذا القدر من التنظيم، فإنهم بشكل عام ينجحون في المهام التي يؤدونها. كذلك فإنهم يتبعون مقاربة عملية واقعية في التعامل مع الحياة.

الجبهة الضيقة

يمثل الأشخاص ذوو الجبهة الضيقة النقيض من ذوي الجبهة العريضة في العديد من النقاط؛ فهم يميلون إلى أن يكون لديهم نطاق ضيق من الاهتمامات، كما أنهم ينبهرون بالحقائق والتفاصيل المتعلقة بها. ويتسم هؤلاء الأفراد بأنهم باحثون ممتازون، نظرًا إلى أنهم يريدون معرفة كل ما يستطيعون عن الموضوعات التي اختاروها كاهتماماتٍ لهم. كذلك يتسمون بعدم العملية، وكثيرًا ما يخفقون في



جبهة ضيقة



جبهة مرتفعة

رؤية الأمور الواضحة نظرًا إلى اهتمامهم بالتطلع إلى التفاصيل كل على حدة. ويتسم الأشخاص ذوو الجبهة الضيقة أيضًا بأنهم متواضعون، ويميلون إلى التكيف والمطاوعة، ولا يحبون إثارة المشكلات. كذلك يحبون أن يعملوا في حالة من الانسجام. ويستمتعون بالنقاشات الطويلة مع الأشخاص ذوي العقول المماثلة لهم. ولا توجد أدنى رغبة لدى أفراد هذه الفئة في أن يكونوا قادة، ويسعدون بأن يقدموا مساهماتهم من وراء الستار.

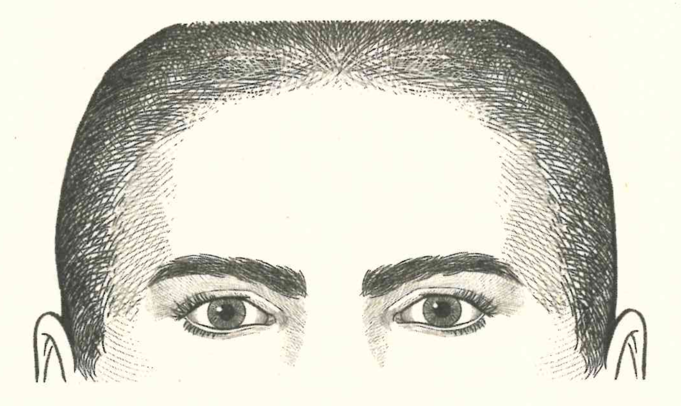
الجبهة المرتفعة

يتسم الأشخاص ذوو الجبهة المرتفعة بالذكاء والتطلع للأمام والكرم والاهتمام بالتعلم، كما أن لديهم ذاكرة قوية. وهذا النوع من التعلم لديهم يتنوع ويتحدد وفق عُرض الجبهة. كذلك يستمتع هؤلاء الأشخاص بالملاحظة، والتفكير، والإتيان

باستنتاجاتهم الخاصة. وكان لدى "تشارلز ديكنز" (١٨١٢ - ١٨٧٠) المؤلف الإنجليزي جبهة مرتفعة عريضة.



جبهة مربعة



جبهة منخفضة

الجبهة المربعة

تتسم الجبهة المربعة بأنها واسعة ومرتفعة كذلك، والأشخاص ذوو الجبهة المربعة أذكياء، ومنظمون، ويمكن الاعتماد عليهم؛ فهم يفحصون جيدًا كل جوانب الموقف قبل أن يبدءوا في التعامل معه، كما أنهم يتسمون بالمظهر المتحفظ، وبالواقعية الشديدة. وعند الضرورة، يمكن لهؤلاء الأشخاص أن يكونوا شديدي الشجاعة؛ فهم مستعدون للعمل في صبر سنوات طويلة لتحقيق النجاح.

الجبهة المنخفضة

يحب الأشخاص ذوو الجبهة المنخفضة أن يفكروا جيدًا قبل أن يتخذوا القرارات، كما يكرهون أن يستعجلهم أحد. وبمجرد أن يتخذوا القرار، يصبح من العسير للغاية دفعهم إلى تغيير وجهة نظرهم. وكذلك يتسم ذوو الجبهة المنخفضة بالصبر وبيقظة الضمير، والإصرار.

الجبهة المنبسطة

يتسم الأشخاص ذوو الجبهة التي ترتفع في خط مستقيم لأعلى من عند الحاجبين بأنهم تحليليون، ومصممون، وصبورون، ومتواضعون. إنهم يستمتعون بالمشكلات، بالنظر إلى أنهم يتلذذون بتحليلها وحلها.

الجبهة المحدبة

يتسم الأشخاص ذوو الجبهة المحدبة البارزة بأنهم مستقلون ومبتكرون، وغالبًا ما يكونون أصحاب كاريزما. ويتعامل هذا النمط من الناس جيدًا مع الآخرين، وغالبًا ما يحققون نجاحًا في العمل التجاري.

الجبهة المقعرة

يتسم الأشخاص ذوو الجبهة الغائرة المقعرة بأن لديهم عددًا محدودًا من الاهتمامات، ولكنهم يتابعونها بكل شغف. ورغم أنهم يعملون بجد، وأحيانًا يحققون دخلًا جيدًا، فإن لديهم ميلًا لئلا يبالغ الآخرون في نظرتهم إليهم. وبسبب ذلك، كثير منهم يختارون وظائف ليس فيها إلا القليل من الاحتكاك مع الآخرين.

الجبهة المُقَبَّبة

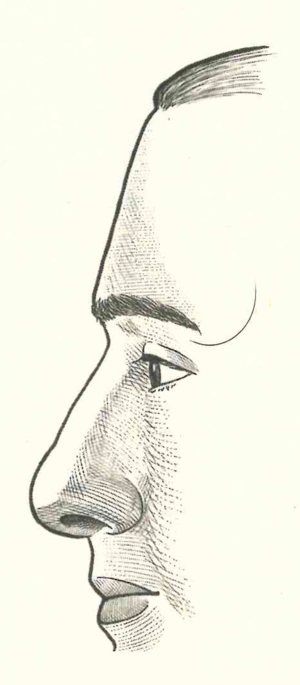
لدى الأشخاص الذين لديهم جبهة مستديرة وعريضة مثل القبة نوع من الموهبة الإبداعية (غالبًا يكون من الأسهل أن ترى جبهة من هذا النوع من الجانب). ولكن هذا لا يعني بالضرورة أنهم يعملون في وظائف فنية، ولكن المؤكد أنهم سوف يستخدمون إبداعيتهم في أعمالهم أو هواياتهم. وفي سنة من السنين، جاء رجل إلى منزلنا لكي يقلم الأشجار، وكان لديه جبهة مُقببة للغاية، وكان شديد

book scan

الفخر بعمله. وعندما انتهى من مهامه، كانت كل شجرة مهيأة ومهذبة بإتقان. إنه يستخدم إبداعيته طيلة اليوم وكل يوم. كذلك كان للمهندس المعماري الذي رسم الخطط الخاصة بتوسعات منزل ابنتي جبهة مُقببة. وعندما ذهبت لتعلم العزف على البيانو، كان معلمي ذا جبهة مقببة.



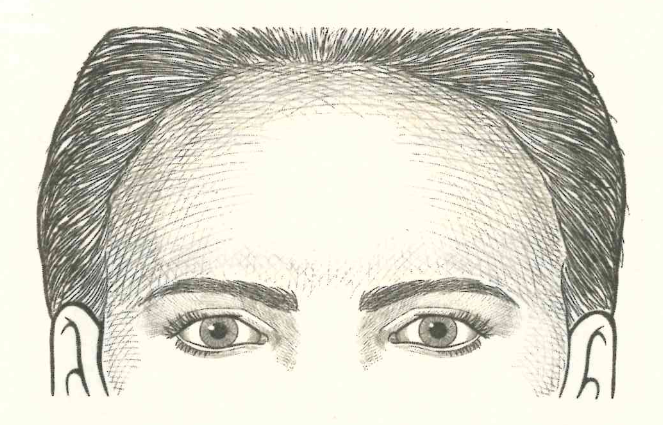
جبهة مسطحة



جبهة مقعرة



جبهة محدبة



جبهة مقببة



جبهة مستديرة

جبهة مستديرة

تتسم الجبهة المستديرة بأنها ليست واضحة أو صريحة مثل الجبهة المقببة. ويتسم الأشخاص ذوو الجبهة المستديرة بأنهم مبتكرون، ولديهم خيال واسع. ومن المهم لهم أن يقدم لهم عملهم التحفيز الكافي، بالنظر إلى أنهم يصابون بالملل بسهولة، وينساقون إلى عالم من صنع خيالهم. كذلك فإنهم يستغرقون في أحلام اليقظة.

الجبهة المائلة

يتمتع الأشخاص ذوو الجبهة التي تميل إلى الخلف من عند الحاجبين بالقدرة على الإتيان بحلول فريدة للمشكلات، كما يمكنهم القيام بالعديد من المهام في

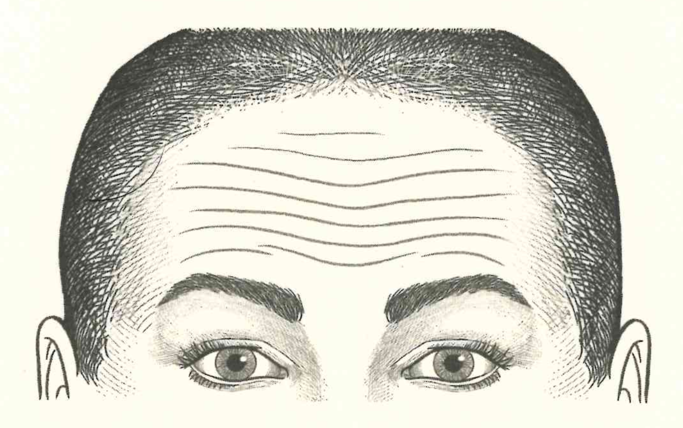


جبهة مائلة

وقت واحد. إلا أنه بسبب ذلك، غالبًا ما يتولون الكثير للغاية من المهام، ويجدون صعوبة في إنهاء أي شيء. ويفضل هؤلاء الأشخاص إيجاد حلول لمشكلاتهم بأنفسهم، وبالتالي يرتكبون الكثير من الأخطاء في أثناء رحلتهم في الحياة. ومع ذلك، فإن كثيرًا من الناس ذوي الجبهة المائلة رواد أعمال يصبحون في نهاية الأمر شديدي النجاح.

علامات على الجبهة

طور الفيزيائي الفرنسي "جيروم كاردان" (١٥٠١ - ١٥٧٦) نظامًا لتفسير الخطوط المرسومة على الجبهة لتحديد شخصية الإنسان ومصيره، وقد أطلق على هذا النظام تعبير *metoposcopy* أو الفراسة الجبهية، وقد أطلق عليه هذا المسمى نظرًا لأن كلمة جبهة تعني باليونانية *metapon*. وكان يزعم أنه يستطيع أن يحدد ما إذا كانت إحدى النساء قد ارتكبت جريمة أخلاقية أم لا، وما إذا كان أحد الأشخاص ذا شخصية نبيلة أم محتالًا. طُبع كتابه المتعمق عن



خطوط طويلة غير مقسمة على الجبهة

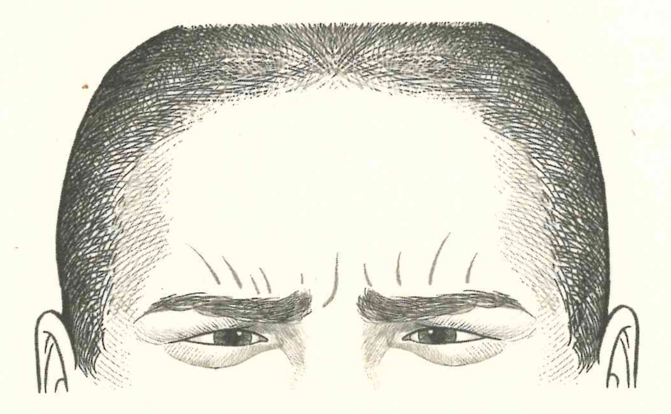


خطوط أفقية مقسمة على الجبهة

هذا الموضوع في باريس عام ١٦٥٨ بعد أن تم تزويده بما يزيد على ٨٠٠ رسم توضيحي لسمات الشخصية المختلفة، وأطلق عليه *Metoposcopia*.

ولما كان "جيروم كاردان" عرَّافًا بالدرجة الأولى، فقد استخدم الكواكب السبعة التي كانت معروفة في عصره لتسمية الخطوط السبعة التي يمكن تحديدها على الجبهة. وعلى ذلك فقد أُطلق على أقرب خط للحاجبين اسم القمر، أما أسماء الخطوط الستة الأخرى تصاعديًّا فهي: عطارد، والزهرة، والشمس، والمريخ، والمشترى، وزحل. وعلى المستوى التطبيقي، لا توجد الخطوط السبعة إلا لدى قلة من الناس فقط، وأغلب الناس لديهم اثنان أو ثلاثة أو أربعة منها.

وتشير الخطوط الطويلة المستقيمة غير المقسمة التي تمر عبر الجبهة أفقيًّا



خطوط رأسية مقسمة على الجبهة



خطوط رأسية وأفقية مقسمة على الجبهة

إلى الأمانة، والانفتاح، وبساطة الروح، وتوجد هذه الصفات بغض النظر عن الكواكب التي تمثلها هذه الخطوط. وإذا كانت هناك ٣ خطوط أفقية منفصلة بوضوح عن بعضها، فهي تشير إلى أن صاحبها يتمتع بجانب روحي قوي في شخصيته. أما الخطوط الرأسية القصيرة فتشير إلى التغيرات المفاجئة غير المتوقعة.

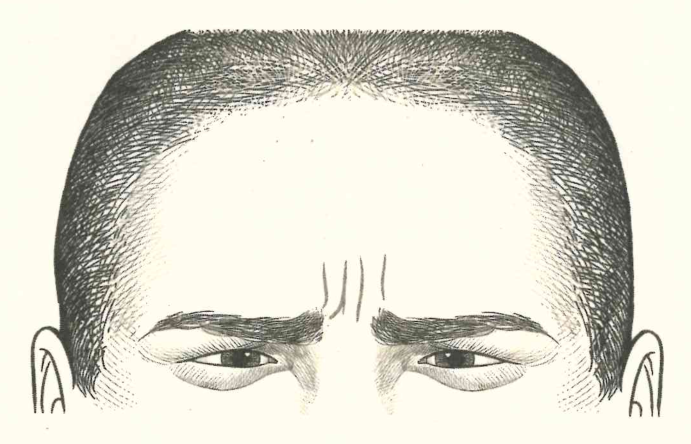
وقد ورد كل من هذه الاحتمالات في كتابه. وبالتالي، هناك رسومات توضيحية تظهر مجموعة من السمات الغريبة المحتملة. فهناك صورة لامرأة جذابة تواجه خطر الموت العنيف بسبب السم، أو السرقة، أو الحريق، أو مكائد حاكتها لها نساء. وهناك امرأة لها ٦ خطوط أفقية وخط رأسي واحد عبوس، ويبدو عليها

بوضوح أنها منفلتة أخلاقيًا. ووفقًا لـ"جيروم كاردان"، فإنها سوف تنهي حياتها شحاذة، كذلك يظهر رسم آخر رجلًا لديه ثلاثة صلبان متقاطعة واضحة على جبهته، وهو ما يعني أنه خليع، وغير أمين، وعبد لشهواته. وبالإضافة إلى ذلك، سوف يفقد ثروته الكبيرة.

يمثل عمل "جيروم كاردان" علامة بارزة، ولكن مع وجود ٨٠٠ سمة مختلفة على الأقل يتعين تعلمها وحفظها، لن يكون من المدهش إذا كانت هناك قلة فقط تمارس فن فراسة الوجه اليوم. هذا إذا كان هناك من يمارسها من الأصل[١].

التجاعيد على الجبهة

رغم أن عددًا قليلًا فقط هو من لديه استعداد لتعلم كل السمات التي كتب عنها "جيروم كاردان"، يولي كثير من قراء الوجه اهتمامًا كبيرًا بالخطوط الأفقية والرأسية التي توجد على الجبهة.



ثلاثة أو أربعة خطوط تقطيبية

ثلاثة أو أربعة خطوط تقطيبية

يتسم الأشخاص الذين تحمل جبهتهم ٣ أو ٤ خطوط تقطيبية بالمنطقية والاهتمام بالآخرين، والاجتهاد في العمل، والإصرار، كما أنهم يحبون اختبار كل شيء بعناية قبل أن يقرروا ما سوف يفعلون، ولا يتحركون إلا إذا كانوا واثقين بقرارهم. كذلك فإنهم مخلصون، ويتحملون المسئولية، ويميلون إلى الانشغال بشأن كل فرد في الأسرة.

خط أفقي واحد

يوجد الخط الأفقي الواحد عادة لدى ذوي الجبهة الضيقة. وبشكل عام، يشير ذلك إلى أن الشخص قد مر بطفولة صعبة.

ويتسم الأشخاص ذوو الخط الأفقي الواحد بالاجتهاد في العمل؛ حيث يحققون نجاحًا بسبب إصرارهم وتصميمهم، كما أنهم يميلون إلى السعي وراء اهتماماتهم، ولا يولون إلا القليل من الاهتمام بحاجات الآخرين ورغباتهم.

خطان أفقيان

يرتبط الخطان الأفقيان على الجبهة بعلاقات الإنسان مع الآخرين، وبوضعه، وبسمعته.

فإذا كان الخط العلوي أقصر وأقل وضوحًا من الخط السفلي، فهذا يعني أن الشخص لن يكون قادرًا على الاعتماد على دعم الأصدقاء والعائلة في المواقف الصعبة.

وإذا كان كلا الخطين طويلاً وعميقًا، فهذا يعني أن الشخص يقيم علاقات جيدة مع الآخرين، ويؤدي جيدًا في أي مجال يستخدم فيه مهاراته الاجتماعية، وهذه علامة على الشعبية.

ثلاثة خطوط أفقية

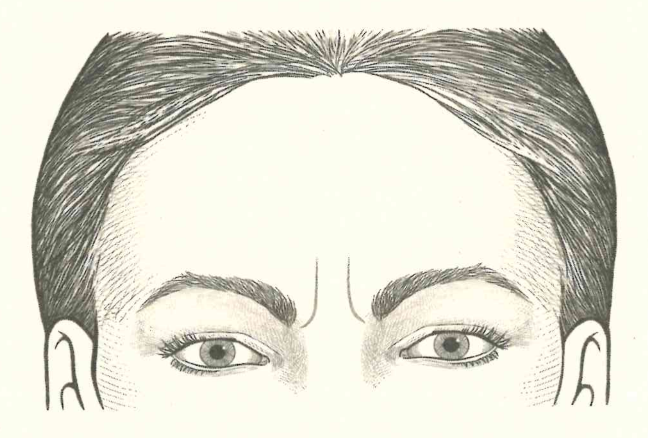
توجد الخطوط الأفقية الثلاثة على جباه المحاربين، وكلما كانت الخطوط أعمق، زاد مقدار الهموم التي يحملها الشخص. إلا أن هؤلاء الأشخاص لديهم كذلك ذاكرة قوية، كما أنهم يجيدون حل المشكلات رغم أنها تثير قلقهم في البداية. وبشكل عام، يدير الأشخاص ذوو الخطوط الأفقية الثلاثة حياتهم بشكل جيد، وتقول حكمة صينية قديمة إن الرجل ذا الخطوط الثلاثة على جبهته سوف يصبح ملكًا.

لا خطوط أفقية

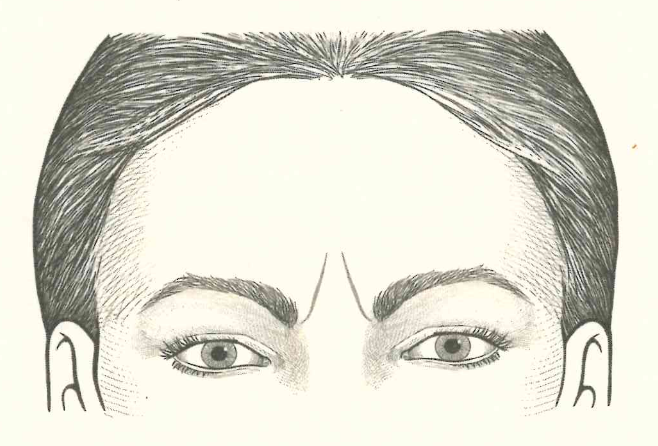
يندر أن يكون قد تم التعامل بجدية مع الأشخاص من غير ذوي الخطوط الأفقية على جبهتهم في شبابهم؛ بالنظر إلى أن غياب هذه الخطوط يجعلهم يبدون

book scan

أطفالًا صغارًا غير ناضجين. لكن هؤلاء الأشخاص عادة ما يبدءون في تحقيق إنجازات في منتصف العمر، ويستمرون في محاولة أن يبدوا أصغر من سنهم كثيرًا، عندما يصلون إلى سن متقدمة.



خطان تقطيبيان



خطان تقطيبيان يشكلان زاوية

خط تقطيبي واحد

يتسم الأشخاص ذوو الخط الرأسي الواحد بين حاجبيهم بالعناد والتصميم، وأي نجاح يحققونه يكون قد تحقق بالعمل الجاد والإصرار وحقيقة أنهم لا يستسلمون أبدًا، بغض النظر عما قد يكونه الثمن.

ولا يتسم الأشخاص من هذه الفئة بالرومانسية الشديدة، ويعاملون الأسرة باعتبارها من أعباء الحياة.

خطان تقطيبيان

يتسم الأشخاص ذوو الخطين التقطيبيين بين حاجبيهم بالاعتناء بالآخرين والتفهم والحنان والتعاطف مع الآخرين. كذلك فإنهم يستمتعون بحياة الأمومة والأسـرة، ويبذلون قصارى جهدهم لضمان أن جميع من يعتنون بهم يلقون التقدير والمعاملة اللازمين.

خطان تقطيبيان يمثلان زاوية

يميل الأشخاص ذوو الخطين التقطيبيين اللذين يرسمان زاوية أو يكونان أفقيين إلى المبالغة في رد الفعل وسرعة فقدان الأعصاب. كما أن هذا يمثل علامة على عدم النضج، ولكن كثيرًا منهم يضبطون ردود أفعالهم تدريجيًّا، لأنهم يعانون التوتر وعدم الانسجام والحزن، وهي المشاعر التي تنتج جراء الإفراط في رد الفعل.

في الفصل التالي، سوف نطالع المنطقة أسفل العينين وبين الأنف والأذنين وهي: الخدان.

لذا فهما وجنتاه اللتان تمثلان خريطة أيامه السابقة.

- ويليام شكسبير

الفصل السابع

الخدان

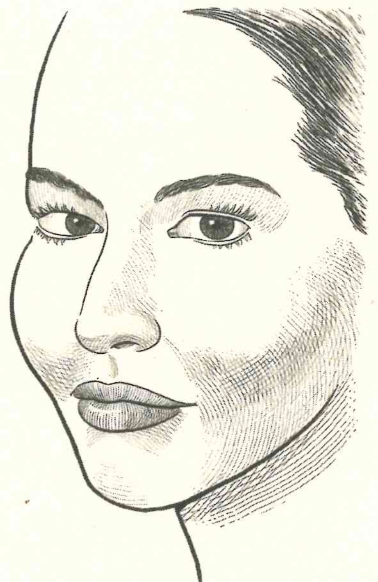
كان الخدان الممتلئان المستديران في الصين يعتبران هما الخدين الأكثر تفضيلًا، وكانا يرتبطان بالخوخ. وفي الغرب، دائمًا ما كانت عظمتا الخدين المرتفعتان تلقيان التقدير والإعجاب بخاصة لدى النساء.

وهناك ثلاثة أنواع رئيسية من الخدود، ويطلق على هذه الأنواع بشكل عام الخد الأعلى والأوسط والأسفل. وتبدأ الخدود العليا من قاعدة الأنف إلى الأعلى، بينما تتبع الخدود السفلى من ركني الفم إلى الأسفل، فيما تقع الخدود الوسطى بينهما.

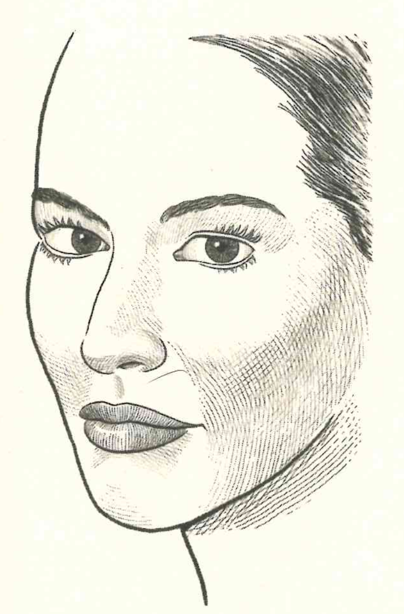
الخدان

عظمتا الخد المرتفعتان البارزتان

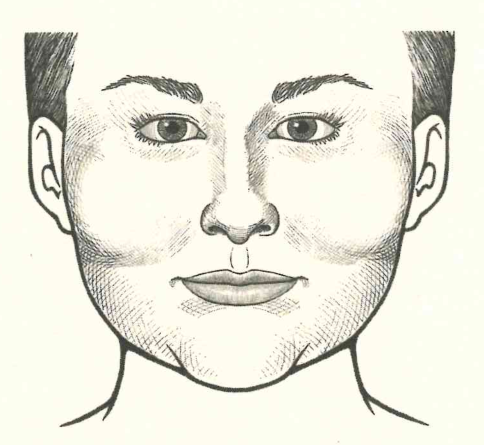
يتسم الأشخاص ذوو عظام الخد المرتفعة البارزة مكتملة النمو بالذكاء والطموح والاستقلال والإصرار. كما أنهم يضعون معايير مرتفعة، ويصرون على الوصول للأفضل في كل شيء. ويأتي الرئيس الأمريكي الأسبق "أبراهام لنكولن" (١٨٠٩ - ١٨٦٥) نموذجًا ممتازًا على الأشخاص ذوي عظام الخدين المرتفعة. ولكي يحقق هذا النمط نجاحًا كبيرًا فمن المهم أن يكون كل من الأنف وعظام الخدين بارزة. ويرجع هذا إلى أن كلًّا من الأنف وعظام الخدين مرتبطة بالقوة والنفوذ.



عظمتا خدين مرتفعتان بارزتان



عظمتا خدين مستديرتان مرتفعتان



خدان مستديران ممتلئان

الخدان المستديران المرتفعان

يتسم الأشخاص ذوو الخدين المستديرين في الجزء العلوي بالإيجابية والثقة والاجتماعية وحب المرح والكرم، كما يستمتعون بقضاء وقت جيد. بالإضافة إلى ذلك، يتمتعون بالحافز لتحقيق النجاح، كما أنهم مستعدون لتخصيص الجهد والوقت اللازمين لتحقيق أهدافهم.

الخدان المستديران الممتلئان

هذان هما الخدان اللذان كان يعتبرهما قراء الوجه الصينيون القدماء الأكثر تبشيرًا بالخير. ويعتبر الأشخاص ذوو الخدين المستديرين أثرياء وشجعانًا وأقوياء. وكان للزعيم "ماو تسي تونج" (١٨٩٣ - ١٩٧٦) خدان مستديران ممتلئان. ومن بين النماذج الجيدة الأخرى على هذا النمط الملكة "فيكتوريا" (١٨١٩ - ١٩٠١)، وبطل الملاكمة في الوزن الثقيل "محمد علي".

الخدان العلويان البارزان

يرغب الأشخاص ذوو الخدين العلويين البارزين في القوة والسلطة، كما أنهم مستعدون للعمل الجاد للوصول إلى المستوى الذي يناسبهم من الوضع الاجتماعي والسلطة. ويفضل الكثير من هذه الفئة العمل في مشاريعهم الخاصة، بالنظر إلى أن ذلك يضعهم في موقع التحكم. ويحتاج بعض الأشخاص من ذوي الخدود العلوية البارزة إلى تعلم كيفية ممارسة السلطة، كما أن لديهم ميلًا إلى الرئاسة وصف الآخرين حولهم.

الخدان المنحنيان

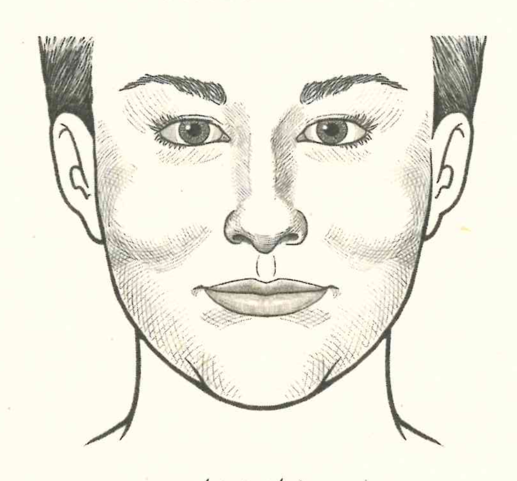
يجيد أصحاب الخدود المنحنية التعامل مع الآخرين، ولكنهم يقدرون الأوقات الهادئة التي يمضونها وحدهم. وكذلك يتمتعون بالتفكير في أفكار عميقة، ولا يُكَوِّنون القرارات إلا بعد تأمل جاد وعميق.

الخدان اللحيمان

يتسم الأشخاص ذوو الخدود اللحيمة بالثقة والعملية والتلقائية والسعادة، وكذلك بتحقيق الاستفادة القصوى من كل موقف. وأيضًا فهم حسيون ويستمتعون بالمباهج التي تتيحها لهم الحياة.



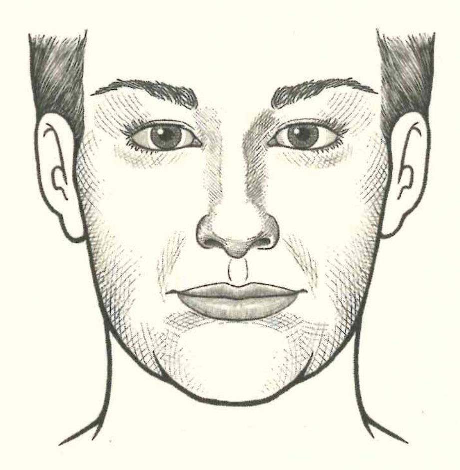
خدان علويان بارزان



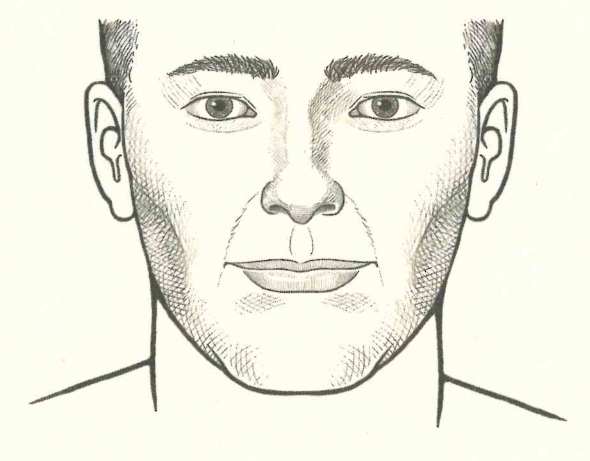
خدان منحنيان



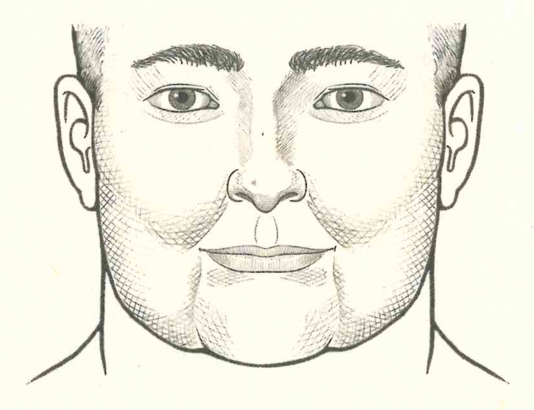
خدان لحيمان



خدان منبسطان



خدان مفرغان



خدان مكتنزان

الخدان المنبسطان

يستمتع الأشخاص ذوو الخدود المنبسطة بصحبة أنفسهم، ولا يحبون أن يملي عليهم أحد ما يفعلون، ويقدمون أفضل أداء في المواقف التي يعرفون فيها ما يتعين فعله، وينالون الصلاحيات اللازمة للقيام به.

الخدان المفرغان

تبدو الخدود المفرغة غائرة أو مشرشرة، وتظهر لدى الأشخاص الذين يعانون التوتر بسبب مشاعرهم أو ضغط العمل. كما أنهم بحاجة إلى التذكير المستمر بأنهم مهمون ومحبوبون، وبأن لديهم الحق في الحياة مثل أي إنسان آخر.

كذلك من الممكن أن يؤدي الحزن إلى الخدود المفرغة؛ بحيث تعود الخدود إلى شكلها الطبيعي بمجرد أن تزول حالة الحزن.

الخدان المكتنزان

يشار إلى الأشخاص ذوي الخدود السفلية الممتلئة بأن لديهم "أكياس مال" أو أن لديهم خدودًا مكتنزة. وأتذكر أنني عندما كنت طفلًا، كانت أمي تقول لي إن إحدى قريباتنا البعيدات لديها "أكياس مال"، وكنت أريد أن أقابل هذه السيدة، وتمنيت أن تأتي لزيارتنا ومعها أكياس المال، ولكن لسوء الحظ توفيَتْ قبل أن تتاح لي فرصة مقابلتها. وقد اكتشفنا أنها كانت شديدة النجاح في المضاربة في البورصة.

ويتمتع الأشخاص ذوو هذه الخدود المكتنزة بحسن الأداء في الجانب المالي، بالنظر إلى أن الاكتناز يعطيهم الطاقة الضرورية للسعي إلى تحقيق أهدافهم حتى في الأوقات الصعبة. وعندما يكون هؤلاء الأشخاص في حالة غير جيدة، أو في حالة من التوتر أو يفرطون في القيام بأشياء، تختفي أكياس المال من خدودهم تاركةً مكانها خدودًا تبدو مثل الأكياس الخاوية. وعندما يتعافون ويستردون طاقتهم، يعود الامتلاء، ويستعيدون القدرة على كسب المال والحفاظ عليه.

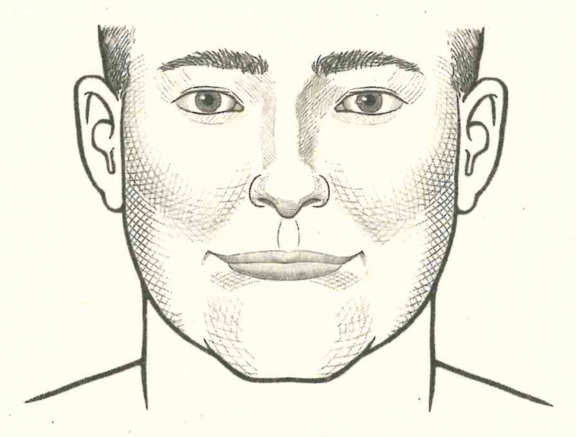
الخدان الأوسطان

يستمتع الأشخاص ذوو الخدود الوسطى بالحياة، ويريدون أن يتذوقوا منها أقصى قدر ممكن قبل أن تنتهي حياتهم.

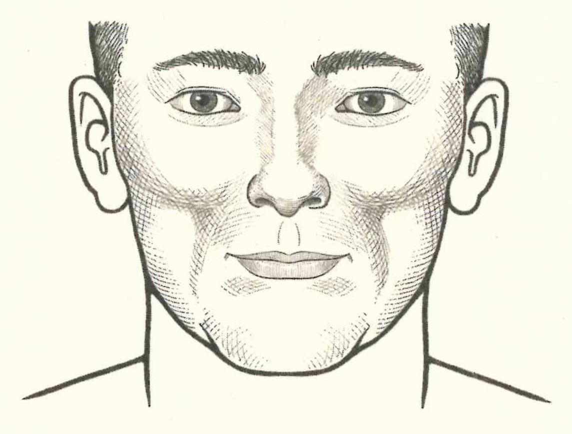
وفي الطب الصيني، ترتبط الخدود الوسطى بالرئتين، وكثير من المدخنين لديهم خدود وسطى غائرة تكشف عن مقدار تأثر رئتيهم بسنوات من التدخين.

الغمازات

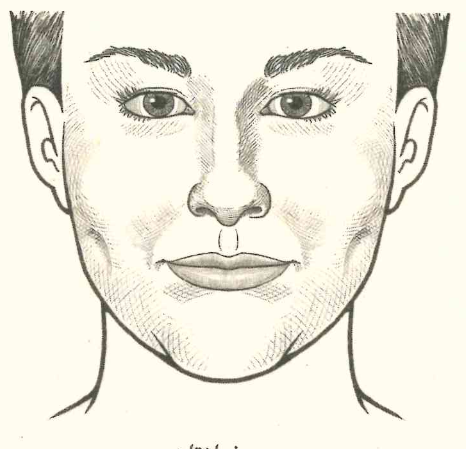
توجد الغمازات غالبًا في الخدود الوسطى، ويتسم الأشخاص ذوو الغمازات بالجاذبية، والإغراء، وخلو البال، وعادةً ما يكونون ذوي شعبية في أوساطهم، ولكن بمجرد أن يستقروا على شريك الحياة، يخلصون له طوال العمر.



خدان أوسطان ممتلئان



خدان أوسطان غائران



غمازتان



خطوط الخد

خطوط الخد

تبدأ خطوط الخد الرئيسية من جانب الأنف، وتميل إلى أسفل وراء كل جانب من جانبي الفم. ومن المهم أن تكون هذه الخطوط موجودة؛ لأن الأشخاص الذين يفتقدونها يُنْظر إليهم على أنهم غير ذوي كفاءة، وكسولون، وغير ذوي جدارة. ولحسن الحظ، فإن هذه الخطوط تنمو مع تقدم الناس في السن، واكتسابهم الخبرة، والعمل الجاد والدراسة، والمسئوليات، وكلها أمور يقال إنها تعمق وتطيل هذه الخطوط.

ويعتبر علامة سيئة، إذا ما سارت هذه الخطوط على الفم، ويواجه الناس ذوو هذه العلامة صعوبات في إدارة شئونهم المالية الشخصية، وكذلك صعوبات في إدارة علاقاتهم مع المقربين منهم.

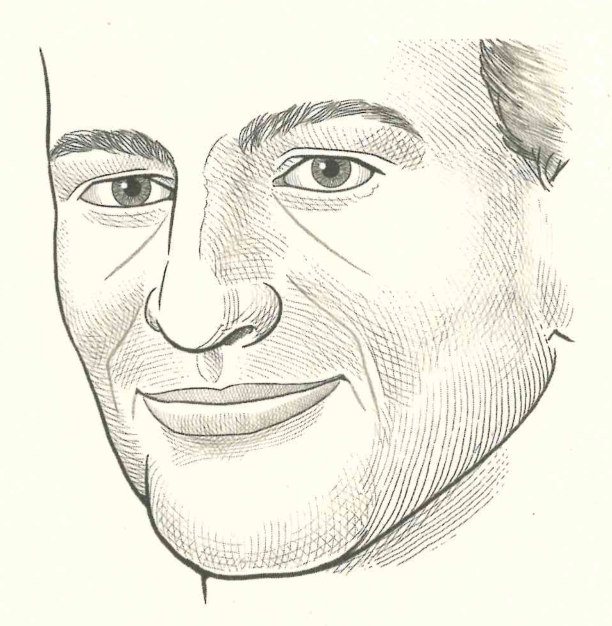
كذلك فهناك خطوط تنحني لأسفل العينين، وهي تبدأ من داخل زاوية العين، وتنتهي على الخد وراء الحافة الخارجية للعين. وعادة ما تكون هذه الخطوط منحنية، ولكنها أحيانًا تشكل خطوطًا مستقيمة، وأشباه دوائر.



خطا خد يجريان على الفم



خطا خد منحنيان أسفل العينين



خطان مستقيمان أسفل العينين



خطان شبه دائريين أسفل العينين



خطا خد يسيران أسفل العينين وقريبان من بعضهما



خطا خد يسيران أسفل العينين وبعيدان عن بعضهما في نقطة البداية

وإذا كان هذان الخطان قريبين من بعضهما عند نقطة بدايتهما بالقرب من جانب الأنف، فإن الشخص يكون من النوعية التي تضع أهدافًا تستحق السعي وراءها وتسعى إلى تحقيق هذه الأهداف. ومن الممكن أن تكون هذه الأهداف شخصية، ولكن الأرجح أنها أهداف من الممكن أن تفيد كل الإنسانية.

وإذا كان هذان الخطان متباعدين، فإن الشخص لا يكون موجهًا بالأهداف بصفة خاصة، وقد يضع الأهداف في أوقات، ولكنه عادة ما يفضل أن يعيش الحياة يومًا بيوم.

حمرة الخد

حمرة الخد تعد سببًا بارزًا للإحراج عند الكثيرين؛ فعادة ما يكون هناك سبب لحمرة الخد، ومن الممكن أن تؤدي مشاعر الازدراء والذنب والخجل إلى احمرار الخدين. وغالبًا ما يكشف من لا يجيدون الكذب عن كذبهم باحمرار خديهم.

واحمرار الخدين يمثل مشكلة خطيرة للأشخاص الذين يمرون به كثيرًا؛ فهو يدمر ثقتهم، ويجعلهم مترددين ومتوترين عند التعامل مع الآخرين، إلا أن حمرة الخد قد تكون في الوقت نفسه سمة تدل على الحميمية، وتجعل الشخص يبدو منفتحًا وأمينًا وجذابًا.

وفي الفصل التالي، سوف نستكشف أسفل أجزاء الوجه: الذقن.

سيد بعينه، مهندم، أنيق الثياب.
منتعش مثل العريس، وذقنه محلوق حديثًا،
فكان الشعر فيها مثل باقي المزروعات بعد الحصاد.
- وليام شكسبير

الفصل الثامن

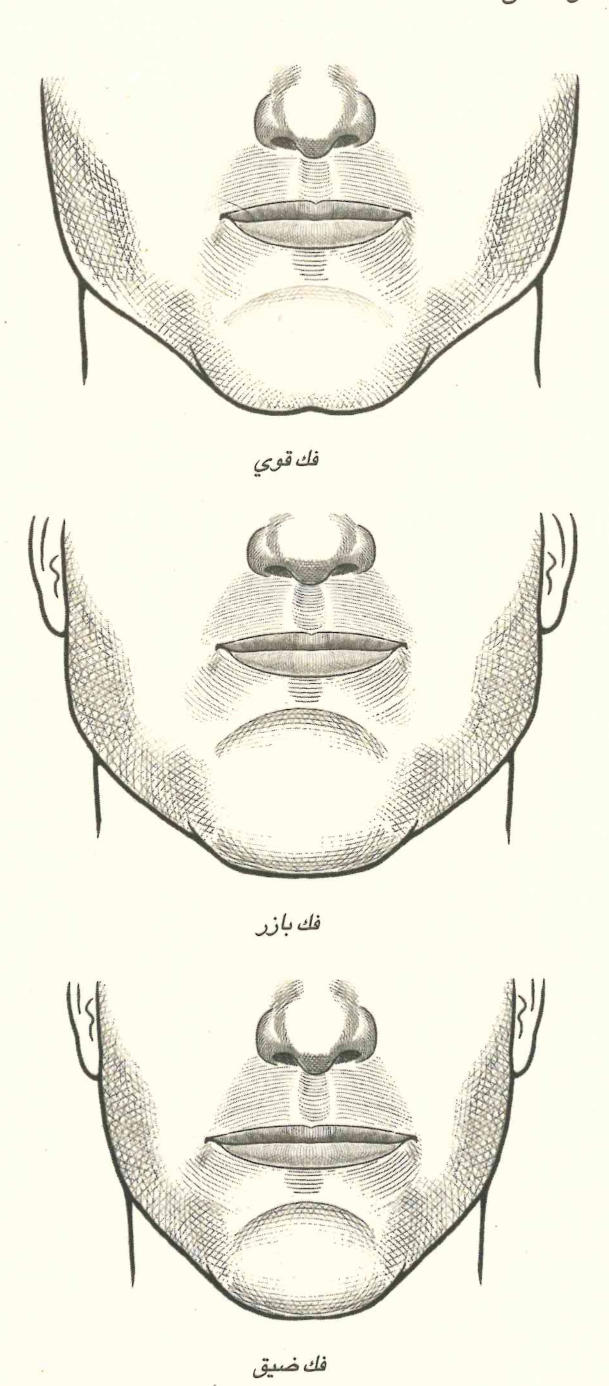
الفك والذقن

الفك

يُشع الأشخاص ذوو الفك القوي الثقة، وبالتالي يشعر الآخرون بالأمان والحماية، عندما يكونون في صحبتهم؛ لذا ليس من المدهش أن كثيرًا من الساسة لديهم فكوك قوية. ويتسم الأشخاص ذوو الفكوك القوية بأنهم متشبثون برأيهم ويطلقون أحكامًا على الآخرين، ومن الممكن أن يسبب لهم ذلك مشكلات مع الأصدقاء والأسرة.

أما الأشخاص ذوو الفكوك شديدة البروز فهم مستعدون لدعم ما يعتقدون به والقتال من أجله، ويجدون أنه من الصعب أن يقبلوا أن أفكار الآخرين ربما كان فيها بعض الصحة. ولكن بمجرد أن يدركوا ذلك، يمكن أن يمضي بهم إحساسهم بالمسئولية واللعب النظيف والعدل بعيدًا.

أما الأشخاص ذوو الفكوك الضيقة فيتسمون بالعاطفية والقدرة على التكيف وسهولة التعامل معهم. إنهم يحتاجون إلى أن يتأكدوا أن احتياجاتهم تلبَّى، بالنظر إلى أنه من الممكن أن يتأرجحوا بين آراء الآخرين واقتراحاتهم.



فك قوي

فك بازر

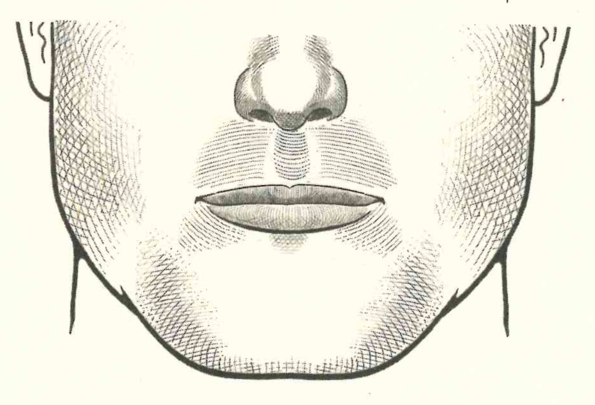
فك ضيق

الذقن

لطالما لعب الذقن دومًا دورًا مهمًّا في قراءة الوجه الصينية، بالنظر إلى أنه يمثل حياة الإنسان بعد سن الستين. ويشير الذقن الجيد إلى أن الإنسان سوف يستمتع بحياة جيدة في سنوات شيخوخته.

وكان الفنانون الإغريق يحبون الذقن البارز، وللتماثيل التي تركوها ذقون قوية مؤثرة. كذلك أحب الصينيون القدماء الذقن البارز، بخاصة إذا كان مربعًا، وكانوا يعتبرون هذا النمط الذقن المثالي للإنسان.

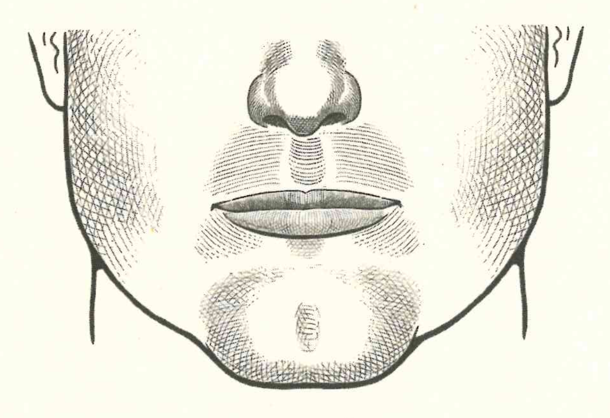
وعندما يثبت أحد الأشخاص ذقنه، فهذا يعني أن هذا الشخص يعقد النية على شيء ما. كما أن ذلك علامة على التصميم، بغض النظر عما قد يكون عليه حجم الذقن كبيرًا أم صغيرًا.



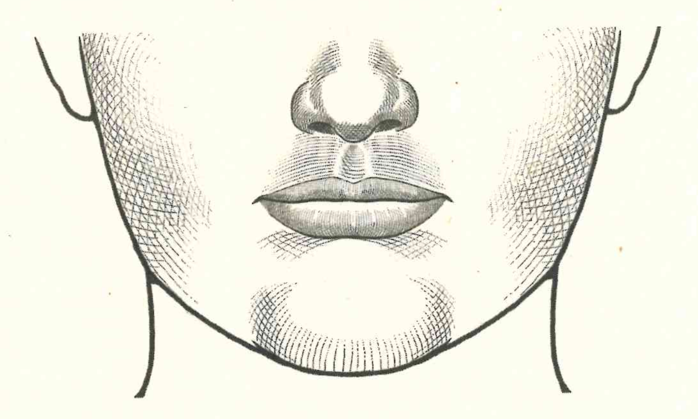
ذقن عريض

الذقن العريض

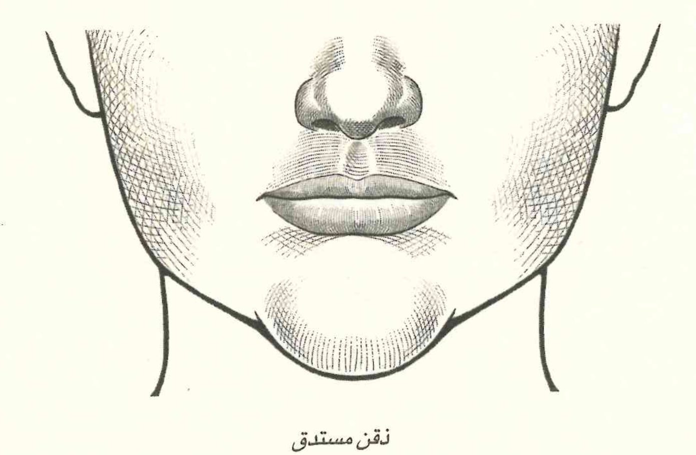
يتسم الأشخاص ذوو الذقن العريض بالطموح، والثقة، والإصرار، والأخلاقية، ولا يفعلون أي شيء إلا وهناك غرض منه في ذهنهم. إلا أنهم يجدون أنه من الصعب أن يعبروا عن أدق مشاعرهم، ومن الممكن أن يسبب لهم ذلك مشكلات في أهم علاقاتهم.



ذقن مربع



ذقن مستدير



ذقن مستدق

الذقن المربع

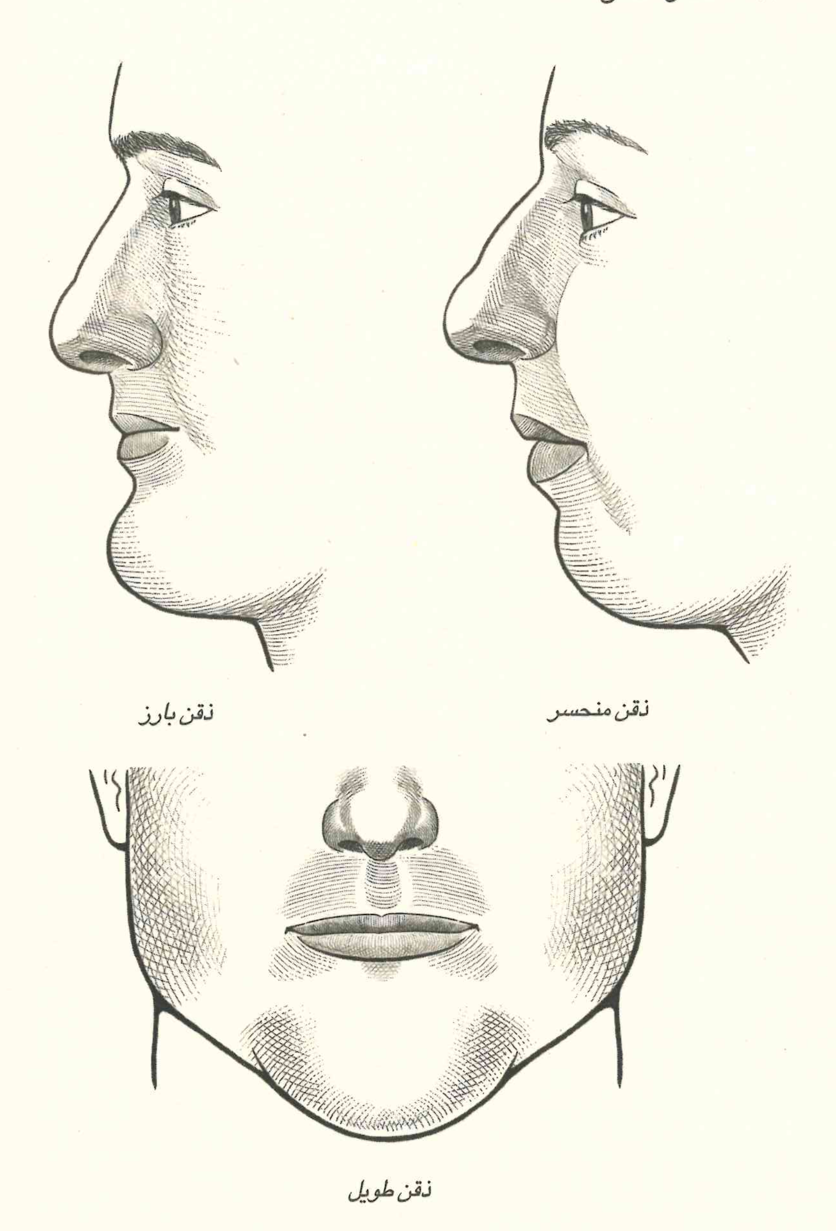
يتسم ذوو الذقن المربع بأنهم حيويون وعمليون ومباشرون ومنفتحون وعقلانيون، ويستطيعون أن ينظروا إلى جانبي الموقف بإنصاف، ويصلون إلى قراراتهم باستخدام المنطق والتفكير العميق. فإذا كان الذقن المربع شديد البروز، فهذا يعني أن الشخص لحوح، وقاسٍ، وعنيد، وغير متسامح. ويأتي "روبرت ريدفورد" نموذجًا على ذوي الذقن المربع.

الذقن المستدير

يتسم الأشخاص ذوو الذقن المستدير بالحنان والدعم والعطف والكرم والاهتمام بالأسرة. ولدى أفراد هذه الفئة استعداد لخدمة المحتاجين، كما أنهم يميلون إلى التحفظ في مظهرهم، ولا يحبون أن يُوضَعُوا في أدوار القيادة.

الذقن مستدق الرأس

يتسم الأشخاص ذوو الذقن مستدق الرأس بالحساسية وحب المرح، ويحتاجون إلى أن يكون هناك مَنْ حولهم، ويستمتعون بالدردشة، ويعرفون مقدار طاقة احتمال كل من حولهم، ولكنهم يعانون في بعض الأحيان التردد والحيرة. كذلك يتسمون بالعناد، ولديهم ميل طبيعي للمقاومة، إذا شعروا بأن هناك شخصًا يدفعهم للقيام بشيء، حتى إن كان هذا الشيء شيئًا يستمتعون بفعله بشكل عام.



ذقن منحسر

ذقن بارز

ذقن طويل

الذقن البارز

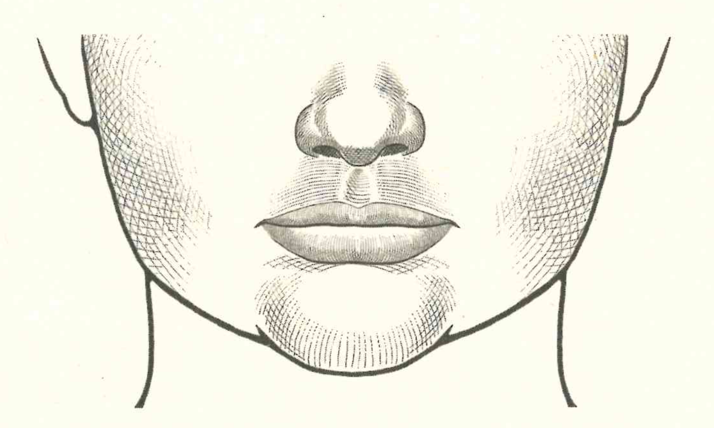
يتسم الأشخاص ذوو الذقن البارز بالقوة والحماس والثقة والتأكد من ذاتهم. كذلك فإن لديهم قدرًا هائلًا من الحافز والطاقة يساعدهم على الإصرار والتصميم حتى تتحقق أهدافهم. ويأتي "جاي لينو" كنموذج ممتاز على ذوي الذقن البارز (ويمكن تصنيف ذقنه على أنه ذقن طويل).

الذقن المنحسر

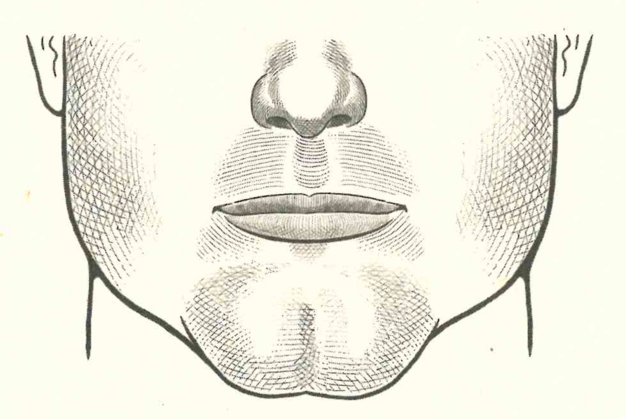
في فترة من الفترات، كان الذقن المنحسر يعتبر دليلًا على الضعف، إلا أن الواقع ليس كذلك؛ حيث يتمتع الأشخاص ذوو الذقن المنحسر بالقدرة على الدفاع عن آرائهم تمامًا مثل أصحاب الذقن البارز، لكنهم يفعلون ذلك بطريقة أقل تصادمية. ويستمتع الأشخاص ذوو الذقن المنحسر بالنقاشات والحوارات الودية حول الأشياء التي تهمهم. كذلك يستمتعون بالنتائج السريعة، ويميلون إلى عدم الصبر، عندما تستمر المشروعات فترات أطول مما كان متوقعًا.

الذقن الطويل

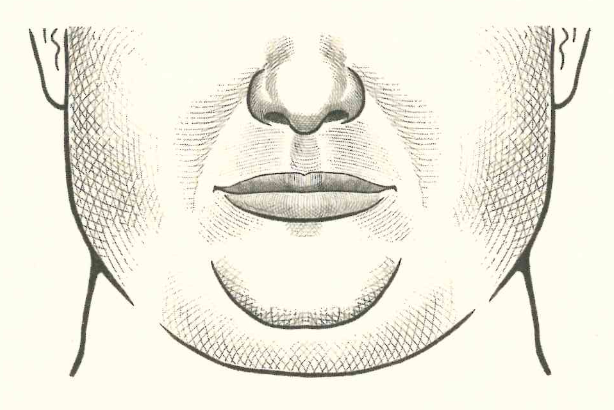
يتسم الأشخاص ذوو الذقن الطويل بالحنان والولاء والاهتمام المخلص بالآخرين. لذلك، لن يكون من المدهش أنهم يُكَوِّنون الصداقات بسهولة. كذلك يتسمون بالروح التعاونية، ويستطيعون العمل جيدًا مع الآخرين، ويجدون سهولة في التعبير عن مشاعرهم.



ذقن صغير



شق في الذقن



ذقن مزدوج

الذقن الصغير

يحتاج الأشخاص ذوو الذقن الصغير إلى بذل جهد أكبر من الآخرين لتحقيق أهدافهم. ولحسن الحظ، فإن لديهم إصرارًا، وعزمًا، وتصميمًا، ولكن تعليقات الآخرين تجرحهم بسهولة، وبخاصة في مقتبل عمرهم، ويجدون صعوبة في الدفاع عما يؤمنون به، ولكن عندما يصلون إلى مرحلة النضج، يتسمون بالهدوء، واللطف، وسهولة التعامل، والاستعداد للدفاع عما يؤمنون به.

شق في الذقن

يستمتع الأشخاص ذوو الشق في ذقنهم بتلقي الاهتمام والتقدير والمديح والعرفان على إسهاماتهم، إلا أن هذه الرغبة المستمرة في التأكيد على أهميتهم ترهق شركاء حياتهم وزملاءهم في العمل. ويتسم هذا النمط بالجدية وتفضيل الحوارات الجادة على الثرثرة الفارغة، كما أنهم يتمتعون برغبة قوية في العلاقات الحميمية الزوجية. وكان لدى "همفري بوجارت" شق في الذقن.

الذقن المزدوج

كثير من ذوي الذقون المزدوجة لا يسعدون بهذه الذقون. إلا أنه في قراءة الوجه، يمثل ذلك علامة على السعادة في أواخر العمر. وكتب "أرسطو" أن الذقن المزدوج يكشف عن شخص ذي "نزعة هادئة"[١]، كما كتب "يوهان كاسبر لافيتَر" قائلًا: إن الذقن المزدوج كان علامة على الانغماس في الملذات[٢].

وفي الفصل التالي، سوف نلقي نظرة على الشعر، وخط الشعر.

الفتنة تنصب للجنس البشري الراقي شَرَكًا،
والجمال يوقعنا فيه بشعرة رفيعة.
– آلكسندر بوب

الفصل التاسع

الشعر وخط الشعر

يلعب الشعر دورًا ثانويًا في قراءة الوجه؛ لأنه يحدد ويوضح فقط ما تمت قراءته في الوجه. ويأتي الشعر في تشكيلة متنوعة من الألوان والأشكال. ولأنه من السهل على الناس أن يغيروا ألوان شعرهم، عادة لا تتم قراءة لون الشعر في قراءة الوجه، ولكن تتم قراءة الجوانب الأخرى في الشعر. والاستثناء الوحيد فيما يتعلق باللون هو الشعر الرمادي؛ حيث يمثل علامة على النضج الذهني والنفسي حتى في الشخص الذي صار شعره رماديًّا في سن مبكرة عن السن المعتادة للشعر الرمادي. وطالما كانت الملامح الأخرى في الوجه تشير إلى شخصية جيدة؛ فهذا يعني أن الشخص ذا الشعر قادر على تقديم نصيحة جيدة مقبولة.

أنواع الشعر

الشعر الطويل

يتسم الأشخاص الذين يجعلون شعرهم طويلًا بالعملية والقدرة والرزانة والنفعية، كما يستمتعون بمناقشة الأفكار الجديدة والتفكر فيها.

الشعر القصير

يتسم الأشخاص الذين يجعلون شعرهم قصيرًا بالحسم والنشاط والطاقة، ويركز هؤلاء الأشخاص على أهدافهم، ويستعدون للعمل الجاد من أجل تحقيقها. ويستمتع كثير من ذوي الشعر القصير بالأنشطة البدنية.

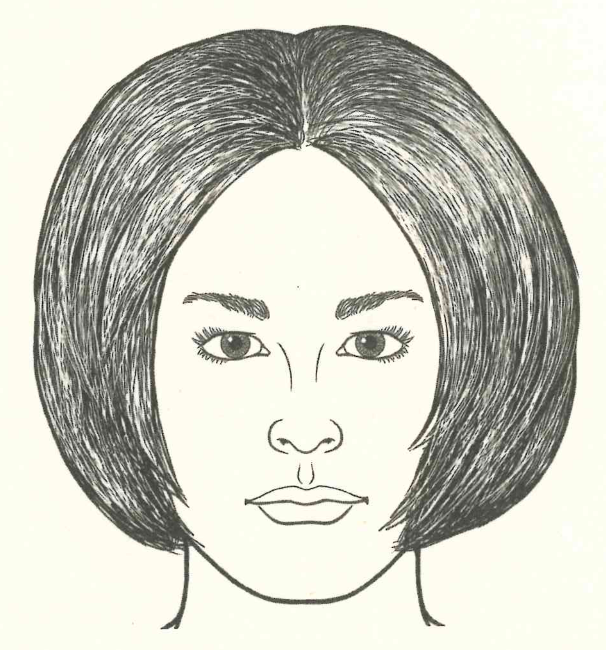
الشعر الحليق

من المعتاد حاليًّا بين الرجال الصُّلع أن يحلقوا الجزء الباقي من شعرهم. ومن الممكن أن يجعلهم ذلك يبدون أحيانًا عنيفي المظهر. إلا أن كشف قمة الرأس بهذه الطريقة يعطيهم الفرصة للوصول إلى أفكار جديدة، كما يمنحهم مقاربة عقلية للحياة. كذلك قد يزيد من اهتمامهم بالأمور الروحية. وغالبًا ما يكون رجال الدين في عدد من المعتقدات من حليقي الرءوس؛ حيث يعتقدون أن هذه البقعة الحليقة من الشعر في قمة رءوسهم هي ما يساعدهم على التواصل والارتباط مع معبودهم.

وفي الصين، كان يعتقد أنه علامة على الذكاء الاستثنائي، إذا بدأ الرجل في فقدان شعره بعد سن الخمسين. وكان هذا المعتقد يزيد بقوة، إذا بدأ الشعر ينحسر من الجبهة.

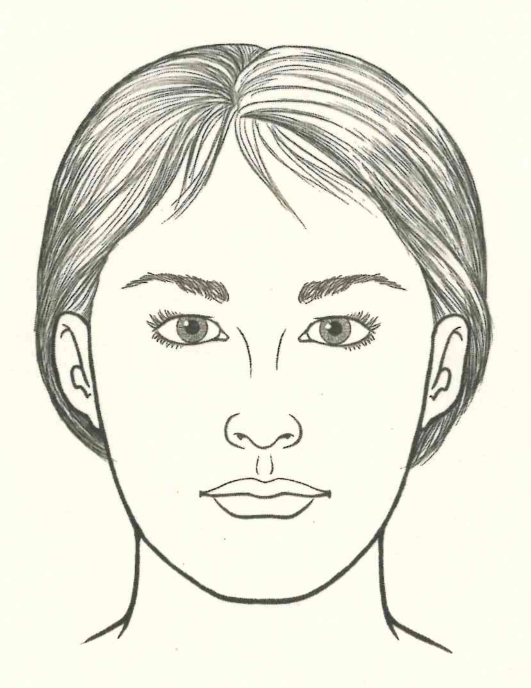
الناعم والمجعد

قبل أن تبدأ في تفسير هذه السمة، عليك أن تحدد ما إذا كان الشعر ناعمًا أو مجعدًا بطبيعته أم لا. ويتسم الأشخاص ذوو الشعر الناعم بالحنان، والاهتمام، والخيال، وغالبًا ما يكونون انطوائيين. أما الأشخاص ذوو الشعر المجعد فهم منطلقون، واجتماعيون، وذوو طاقة وطموح. وفي قراءة الوجه الصينية التقليدية، كان يُعتقد أن ذوي الشعر المجعد بارعون وكذلك كان يُعتقد أنهم يتمتعون بحافز غير طبيعي فيما يخص العلاقة الزوجية الحميمية. ويتمتع الجميع تقريبًا في الصين بشعر ناعم.



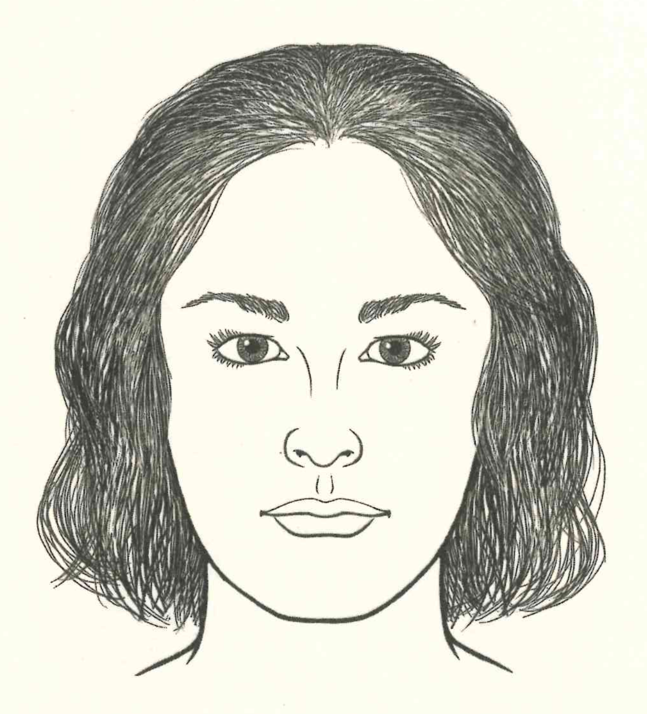
الشعر الكثيف

يتسم الأشخاص ذوو الشعر الكثيف بالنشاط والإصرار والحماس والطاقة، كما يستمتعون بالأنشطة الخارجية، ودائمًا ما يحتاجون إلى شيء أمامهم ليسعوا إلى تحقيقه.



الشعر الخفيف

يتسم الأشخاص ذوو الشعر الخفيف بالحساسية والعاطفية وسهولة جرح مشاعرهم، ويبدو هؤلاء الأشخاص لطفاء، ومن الممكن أن يبهروا الآخرين عندما يظهرون قوتهم وتصميمهم.



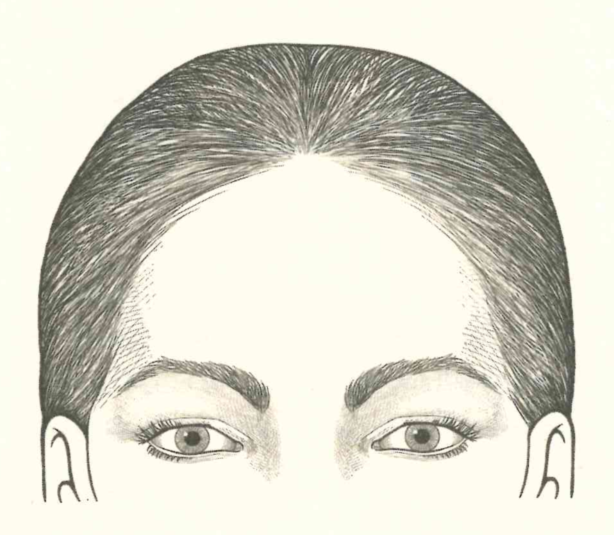
الشعر الجاف

في قراءة الوجه الصينية التقليدية، يمثل الشعر الجاف علامة على الصعوبات المالية في المستقبل القريب. ولحسن الحظ فإنه من الممكن تجنبه باستخدام مستحضرات تجميل للشعر من نوع جيد. ويتعين عليك أن تحافظ على شعرك في حالة جيدة قدر الإمكان؛ نظرًا إلى أن ذلك يجلب التوفيق.

خط الشعر

من الممكن أن تكون خطوط الشعر صعبة القراءة. وما لم تكن هذه الخطوط محددة بوضوح، فإن تسريحة شعر الأشخاص قد تجعل من الصعب رؤية هذه الخطوط.

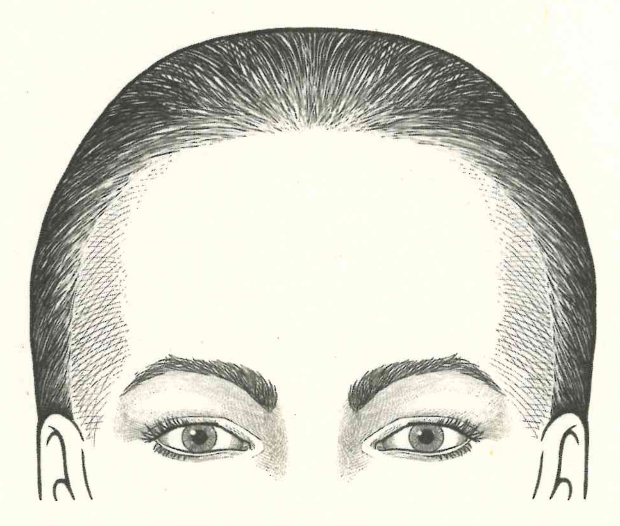
ويتحدد تفسير خط الشعر وفقًا لنوع الشخص الذي تقرؤه؛ فيعتبر الشعر المتراجع قليلًا علامة على الحظ عند الرجال، نظرًا إلى أنه يكشف جزءًا من الجبهة. ولكن لدى النساء، يمثل ذلك علامة على الحظ السيئ، نظرًا إلى أن ذلك يشير إلى مشكلات في العلاقة الحميمية. وبشكل عام، ينبغي أن ينحدر شعر النساء نحو الجانبين، ولكن لا يغطيهما.



خط الشعر الضيق

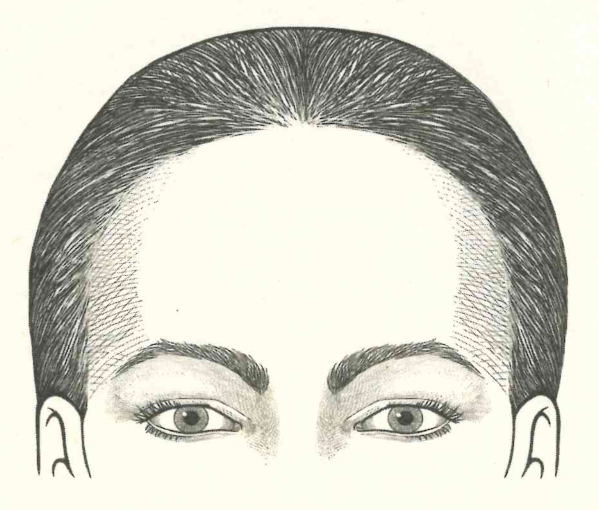
يوجد خط الشعر الضيق، عندما يتراجع الشعر من فوق زوايا الجبهة إلى الصدغ؛ بحيث يترك شعرًا أقل من المعتاد على الجبهة. ويتسم الأشخاص ذوو خط الشعر الضيق بالمطاوعة، ويجدون صعوبة في الاختلاف مع الآخرين، وكذلك في توضيح وجهات نظرهم.

book scan



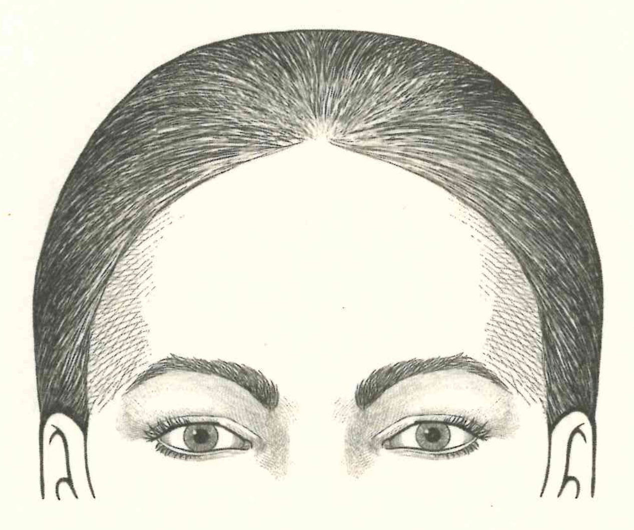
خط الشعر الواسع

لا يمانع الأشخاص ذوو خط الشعر الواسع أن يدافعوا عن معتقداتهم؛ فيطرحون الأسئلة وبعد ذلك يحددون بأنفسهم مسار التحرك الذي سوف يتخذونه. وعادة ما يكونون من المتمردين في سنوات المراهقة.



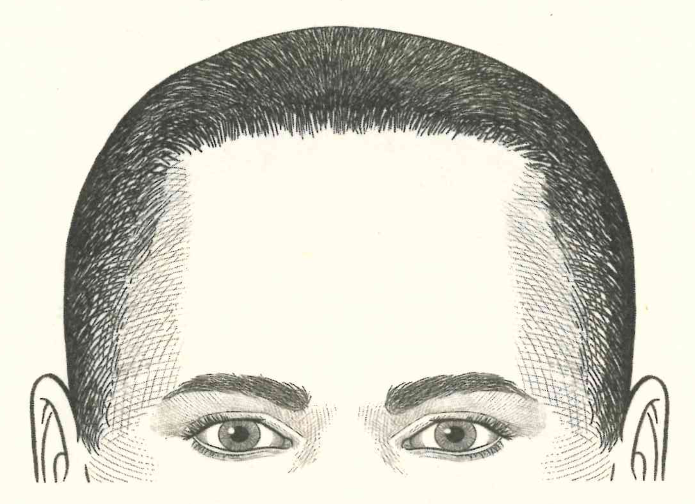
خط الشعر الانسيابي

من الممكن أن يكون خط الشعر مستقيمًا أو متعرجًا، ولكنه من الممكن أن يبدو مهذبًا ومنمقًا، إذا كان انسيابيًّا وبدون أية تعرجات. ويتسم الأشخاص ذوو خط الشعر الانسيابي باللطف والاجتماعية والسهولة في التعامل معهم.



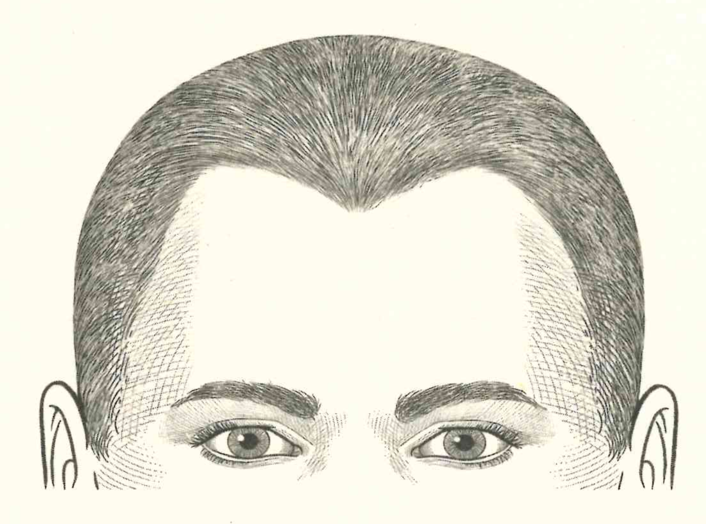
خط الشعر المتعرج

يتسم الأشخاص ذوو خط الشعر المتعرج بأنه يمكن الاعتماد عليهم، وبالعقلانية والجاذبية ويقظة الضمير. كما أن لديهم رغبة قوية في أن يحققوا نجاحًا ماليًّا.



خط الشعر المستقيم

من النادر أن تجد امرأة ذات خط شعر مستقيم، ولكنه أمر شائع بين الرجال. ويتسم ذوو خط الشعر المستقيم بالإخلاص والعمل الجاد والاقتصاد والاهتمام بالعائلة والحذر. وغالبًا ما يحتاجون إلى التشجيع، ويصابون بالإحباط عندما لا يلقى اجتهادهم في العمل ما يستحقه من تقدير.



خط شعر على شكل حرف M

يوجد خط الشعر هذا بصفة رئيسية أيضًا في الرجال، ويتسم ذوو هذا النوع من خط الشعر بالقوة والإخلاص والإبداع والاعتناء بالآخرين والمحبة، كما يقال عنهم إنهم عشاق رائعون. ولدى كل من النجمين السينمائيين "جون واين" و"مارلون براندو" هذا النوع من خط الشعر.

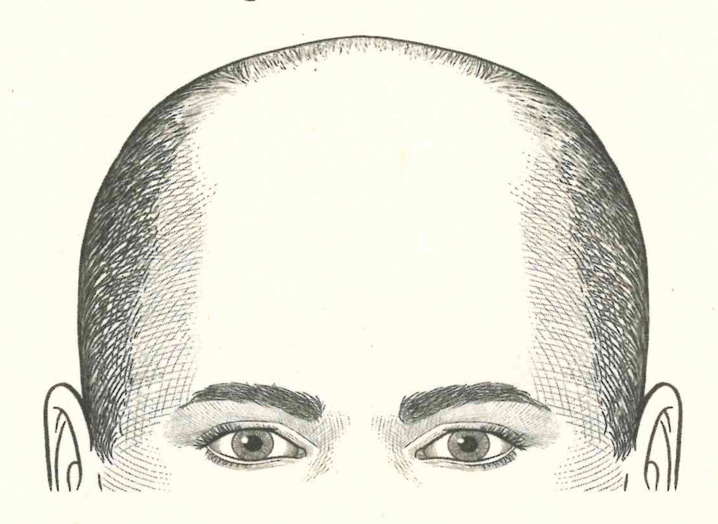


قمة الأرملة

كثير من الناس لديهم قمة الأرملة هذه، وهي التي تمثل نوعًا شديد الوضوح من

خط الشعر على شكل حرف M. ويوجد هذا النمط من خط الشعر، عندما يصل الشعر إلى نقطة مميزة في مركز الجبهة، يطلق على شكل حرف V مسمى "قمة الأرملة"، وقد جاء هذا الاسم من أن خط الشعر ذَكَّر الناس بقمة غطاء رأس الأرملة، وجعلهم يعتقدون أن الشخص قد يموت قبل الأوان.

ويتمتع الأشخاص ذوو قمة الأرملة بخيال إبداعي ممتاز، وهو ما قد يساعدهم على الإتيان بحلول فريدة للمشكلات. كذلك فإنهم غالبًا ما يتمتعون بالكاريزما كذلك. ويمثل كل من "آندي جارسيا" و"كيانو ريفز" و"ستيفن سيجال" نماذج معبرة عن الأشخاص ذوي قمة الأرملة. كذلك كانت لدى "مارلين مونرو" قمة أرملة، كما أن آدي مَنستر - وهو شخصية في المسلسل التليفزيوني *The Munsters* - كانت لديه قمة أرملة شديدة الوضوح.



خط الشعر المتراجع

رغم أن كثيرًا من الرجال يخافون الصلع، فإن قراءة الوجه للشعر المتراجع تتسم بالإيجابية الشديدة. فإذا صار الرجل أصلع بعد سن الخمسين، يُعتبر ذلك علامة على الذكاء الشديد.

ويعتبر الرأس الأصلع فأل حظ سعيد في الصين، ومن الممكن أن يكون علامة على النجاح المالي. وكان كبار الحكماء الثلاثة في الصين - "كونفشيوس" و"لاو تسي" و"مينشيوس" - كلهم من الصلع، كما كان بوذا شبه أصلع، وكذلك فإن شو زينج رمز العمر الطويل في الصين له رأس أصلع ويحمل خوخة وهي الفاكهة التي

تمثل رمزًا صينيًّا للعمر الطويل. ويعتبر هو أيضًا واحدًا من رموز السعادة الثلاثة.

ويكون من حسن الحظ السعيد، إذا كان الصلع يبدأ من الجبهة، فيما ينحسر خط الشعر تدريجيًّا. ولا يمثل علامة إيجابية، إذا كان الصلع يبدأ في وسط الرأس أو في مؤخرتها.

وتعتبر علامة على انفتاح العقل وحضور الذهن، إذا كان الصلع يبدأ من جانبي الجبهة تاركًا مساحة معقولة من الشعر في الوسط.

شعر في الأذن

من المثير أنه في الصين كان يعتبر من العلامات الإيجابية أن يكون الشعر نابتًا في الأذن. ويرجع ذلك إلى أنه يوضح أن الشخص لديه ذهن جيد، ومن المرجح أن يعيش عمرًا طويلًا. إلا أن هؤلاء الأشخاص غالبًا ما يخفقون في استغلال أغلب الفرص التي تتاح لهم؛ نظرًا إلى أنهم ينفقون الكثير من الوقت في أنشطة تافهة غير مهمة.

اللحية

تعتبر اللحية تقليديًّا علامة على الرغبة والفحولة، بخاصة إذا كانت طويلة ومنمقة. وإذا كانت اللحية شديدة الكثافة، فهذا يعني أن الشخص يتمتع بالنشاط والقدرة والكفاءة والمودة. وإذا كانت متيبسة، فهذا يعني أن الشخص يواجه مشكلات في كسب المال والحفاظ عليه. وكذلك قيل إن اللحية البيضاء الطويلة تجعل مرحلة الشيخوخة أكثر إمتاعًا، وتساعد الشخص على أن يبقى شابًّا في قدراته الذهنية.

وفي الصين كان يعتقد أن الرجل إذا أطلق شاربًا ولحية طويلة، فهذا يعني أنه يستطيع أن يحول الحظ السيئ إلى جيد. إلا أنه إذا كانت لديه لحية، ولكنه لم يطلق شاربه، فهذا يعني أن الحظ السيئ سوف يتحول إلى أسوأ.

ويطلق الرجال لحاهم لأسباب متنوعة؛ فقد يكون السبب أن يبدو الرجل أكثر رجولة، أو ربما لأنه ببساطة يحب ذلك. كذلك ربما يطلق الرجل لحيته ليداري ذقنًا ضعيفًا أو مزدوجًا، أو غير ذلك من العيوب الأخرى الملحوظة. أيضًا هناك من يطلق لحيته رغبة في تغيير مظهره، أو ليبدو أكثر كالعلماء أو الفنانين، وربما

لأن الموضة كذلك. وهناك من يطلقها ربما ليبدو أكبر سنًّا أو متميزًا. وكثير من الشباب يطلق لحيته على سبيل المرح، وبعضهم يحب شكلها، ويحتفظ بها. ويربي بعض الناس لحاهم لأنهم يكرهون الحلاقة. وفي بعض المناطق من العالم، يطلق الناس اللحية لكي تساعدهم على الشعور بالدفء في الشتاء، كما أن هناك من يربيها لأسباب دينية.

وفي أيامنا هذه، تعد اللحية رمزًا للرجولة، والقوة، والحكمة. ولكن يمضي بعض الرجال حياتهم دون لحية.

في الفصل التالي، سوف نستكشف معًا دلالة وجود الشامة في فن قراءة الوجه.

book scan

لقد كرهت دومًا شامتي وهي تكبر، بل إنني فكرت في أن أزيلها.
وفي الوقت الذي قررت ألا أفعل فيه ذلك لأنه قد يكون مؤلمًا،
فإنني الآن أشعر بالسعادة لأنني لم أزلها.
– نيكي تايلور

الفصل العاشر

الشامتان

ترجع أصول علم قراءة البقع، الذي يعني معرفة الحظ من حجم العلامات الخلقية على الجسد وشكلها ومكانها، إلى الصين كجزء من علم دراسة الملامح. وكان أبوقراط (٤٠٦ – ٣٧٧ ق. م)، والذي يعد أبا الطب، مهتمًّا بشكل خاص بهذا الموضوع[١].

وتعتبر الشامات في قراءة الوجه الصينية علامة على الحظ الشديد، بالنظر إلى أنها توفر الحظ السعيد، وتعزز من القدرات الكامنة للجانب الذي توجد فيه من الوجه، ويجب أن تكون الشامة بارزة من فوق الجلد لكي يمكن قراءتها.

وأكثر الشامات جلبًا للحظ هي المستديرة، بالنظر إلى أنها تزيد الحظ السعيد للإنسان. أما الشامات المستطيلة فهي تزيد ثروة الإنسان. وأغلب الشامات ذات اللون الداكن تبشر بالحظ السعيد أكثر من تلك ذات اللون الفاتح أكثر.

وتشير الشامات على الوجه إلى الإصرار والصلابة والعناد، ويحقق أصحاب الشامات النجاح من خلال قوة إرادة مطلقة، وعدم أية إمكانية للاستسلام. فإذا ما حققوا الثروة، وهم كثيرًا ما يفعلون، فإنهم يشعرون بالاستمتاع من سخائهم

في إنفاق ثروتهم. كذلك فهم شديدو الحدس، وكان الزعيم السابق لجمهورية الصين الشعبية "ماو تسي تونج" (١٨٩٣ - ١٩٧٦) لديه شامة كبيرة على الجانب الأيسر من خده.

وتزود الشامة القريبة من الفم الإنسان بالطاقة التي يستخدمها لزيادة قدرته على الاستمتاع بمباهج الحياة. كذلك فإنها تعزز من قدرة الشخص على التعاطف ودعم الأشخاص الأقل حظًا في المجتمع المحيط. وتتمتع عارضة الأزياء الشهيرة "سيندي كرافورد" بشامة تقع على يسار فمها تمامًا. وتتميز الشامات على أي من الخدين لدى الشخص الكريم المتعاطف طيب القلب، والسهل في التعامل معه. ويتسم هؤلاء الأشخاص بالدلال اللطيف، كما يبقون شبابًا في قلوبهم طيلة حياتهم.

أما الشامة الموجودة على الأنف أو القريبة منه فتوضح أن الشخص سوف يواجه صعوبات في تحقيق أهدافه، وهو ما ينطبق بشكل خاص على المسار المهني للإنسان.

وتشير الشامة القريبة من العين إلى أن الشخص يتمتع بالثقة، كما يتبنى مقاربة جادة للحياة، إلى جانب تمتعه بالقدرة على تجاهل التوافه، والتركيز على الأمور المهمة فعلًا. ولدى الممثل "بين آفليك" شامة قريبة من عينه اليسرى.

وتعتبر الشامة القريبة من الجفن علامة على الحظ السعيد، بالنظر إلى أن الأشخاص الذين يتحلون بها ينالون ما يزيد على نصيبهم العادل من الصعود والهبوط خلال مسيرتهم في الحياة.

أما الشامة الواقعة في الحاجبين أو بجوارهما فتشير إلى أن الشخص يتسم بالشجاعة والقدرة على الدفاع عما يعتقد أنه صواب. ويتمتع "تايجر وودز" بشامة في هذا المكان.

وتعتبر الشامة الموجودة في النصف العلوي من الأذن علامة على الحظ السعيد والأمان المالي. أما إذا كانت الشامة في النصف الأسفل من الأذن فهذا يعني أن الشخص يستخدم قدراته العقلية بشكل كامل خلال رحلته الطويلة في الحياة.

أما الشامة على الجبهة فتعزز من المسار المهني للإنسان بالنظر إلى أنها تزوده بالتركيز والحافز والطاقة، إلا أنها تشير إلى الحظ السعيد بالمقدار نفسه تقريبًا في الحب والرومانسية؛ بالنظر إلى أنها تشير إلى أن الشخص ربما يتجاهل هذا الجانب من الحياة؛ لأنه يركز على النجاح في مساره المهني.

وتعتبر الشامات المختلفة - ربما أسفل الحاجبين أو اللحية أو الشعر - شديدة الحظ. وفي الواقع، فإن الشامات المختفية أكثر جلبًا للحظ السعيد من الشامات الظاهرة، وهذا لأنها توضح أن الشخص يتمتع بكل السمات المطلوبة للنجاح.

وتلعب قراءة الشامات دورًا كبيرًا في علم التنجيم الخاص بالفيدا في الهند[٢]؛ ففي الهند، تعبر الشامة الواقعة على الجزء الأيمن من الجسم فألًا حسنًا للرجال، بينما تمثل الشامة الواقعة على الجزء الأيسر فألًا حسنًا للنساء.

أما الشامة الواقعة في مركز الجبهة فتشير إلى أن الشخص سوف يحقق نجاحًا ماليًّا، ولكنَّ لديه مزاجًا حادًّا.

فيما تشير الشامة الواقعة في الجانب الأيمن من الجبهة إلى أن الشخص سوف يتمتع بثروة بعد الثلاثين.

أما الشامة الواقعة في الجانب الأيسر فتشير إلى القرارات الخطأ والحظ السيئ في العمل.

وتعتبر الشامة على الأذن علامة على الحظ السعيد. وإذا كان الشخص لديه شامة على كل أذن، فهذا يعني أنه شخص مؤثر، ويتمتع بحياة مريحة ناجحة.

فإذا كانت هناك شامة على طرف الأنف، فهذا يمثل علامة على الحظ الجيد والتقدم السريع.

أما الشامة على الجانب الأيمن من الأنف فتشير إلى أن الشخص سوف يسافر كثيرًا.

وتشير الشامة على الجانب الأيسر من الأنف إلى أن الشخص سوف يحقق نجاحًا سريعًا في العلاقة مع الجنس الآخر. إلا أن هذا الشخص يتعين عليه أن يكون حذرًا، نظرًا إلى أنه سيكون عرضة للحوادث.

وتشير الشامة على الشفة العلوية إلى أن الشخص يتمتع بالكاريزما، والسحر، والإقناع، بخاصة مع الجنس الآخر.

أما الشامة على الشفة السفلية فتشير إلى أن الشخص كثير الدراسة والاطلاع إلى جانب تمتعه بيقظة الضمير.

ودائمًا ما تكون الشامات على الخدين علامة على الحظ السعيد، وتؤشر إلى النجاح، بالنظر إلى أن الشخص يضع الأهداف، ويتسم بالاستعداد للعمل الجاد لتحقيق هذه الأهداف.

أما الشامة في وسط الذقن فتوضح أن الشخص يتسم بالنزاهة والعطف والكرم، وأخيرًا التمتع بالثروة.

بينما تشير الشامة على الجانب الأيسر من الذقن إلى أن الشخص كثير الدراسة والاطلاع، ويهتم بالنمو الروحي.

أما الشامة على الجانب الأيمن من الذقن فتشير إلى التقدم البطيء ولكن المستمر. ويحقق الأشخاص ذوو هذا النوع من الشامات مكانة اجتماعية وسمعة جيدتين.

فإذا كانت لديك شامات في مختلف أجزاء جسمك، فإنه ينبغي أن تفحصها دوريًا لتتأكد من أنها لا تتغير في لونها أو حجمها أو شكلها. وحتى إن كانت هذه الشامات تمثل فألًا حسنًا قويًا، فإنه ينبغي ألا تتردد في إزالتها، إذا كان الطبيب يرى أن ذلك ضروري.

يريد كثير من الناس أن يعرفوا ما إذا كان قراء الوجه يفسرون النمش أم لا، فأقول لهم إن النمش ليست له أية دلالة معينة في علم دراسة الملامح، ولكنه يعتبر علامة على المرح والمودة. ويتفق هذا مع المقولة القديمة "كلما زاد النمش لدى الشخص، زاد عدد أصدقائه". وقد أخبرني صديق أيرلندي لديه الكثير من النمش بمقولة أيرلندية، وهي "وجه بلا نمش مثل سماء بلا نجوم".

وفي الفصل التالي، أقدم قراءتي لوجهي شخصين استنادًا إلى كل ما تعلمناه حتى الآن.

book scan

"الوجه الجميل إطراء صامت".

ـ فرانسيس بيكون

الفصل الحادي عشر

تجميع كل شيء

لا تكون لدى كثير من الناس فكرة عن أنني أقرأ وجوههم؛ حيث أستخدم المعلومات التي أحصل عليها من مراقبة وجوههم لمساعدتي على التواصل بشكل أفضل مع من أتفاعل معهم في حياتي. ومن المفيد أن تعرف شيئًا عما إذا كان الشخص متفائلًا أم متشائمًا، ومنطلقًا أم متحفظًا، أو يفضل الرؤية العامة للموقف بدلًا من التركيز على التفاصيل.

وبين فترة وأخرى، يُطلب مني أن أقرأ ملامح وجه أحد الأشخاص، وهذا ما يعطيني فرصة رائعة لفحص وجه الشخص بعمق، ولرؤية كل جوانب شخصيته بوضوح وقد انعكست أمام كل من لديه الاهتمام والوقت لينظر.

كذلك قمت بقراءة الوجوه احترافيًّا كفنان استعراضي في الفعاليات الترفيهية التي تنظمها الشركات، وهذه القراءات شديدة الشهرة، ودائمًا ما يوجد صف طويل من الأشخاص الذين ينتظرون دورهم. ولأن قراءة الوجه يجب أن تتم بسرعة، فلا يوجد وقت إلا لتوضيح أهم السمات فقط أكثر من تقديم قراءة عميقة. وبغض النظر عن نوعية قراءة الوجه التي تقوم بها، هناك عدد من الأشياء التي يجب أن تتذكرها.

book scan

١. لا ينبغي مطلقًا أن تقوم بقراءة وجه شخص بدون إذنه.
٢. كن ودودًا لطيفًا؛ فالناس يتسمون بالحساسية الشديدة في أثناء تعاملك مع مشاعرهم ويجب أن تكون حذرًا ولبقًا.
٣. يجب أن تركز على السمات الإيجابية للأفراد، ما لم يتم سؤالك عن مشكلة أو هَمٍّ معين.
٤. لا يمكنك أن تناقش أي شيء تراه في الوجه الذي تقرؤه مع الآخرين؛ بالنظر إلى أن قراءة الوجه شديدة الخصوصية. فإذا فعلت ذلك، فإنه يجب أن تناقشه بشكل حيادي دون إصدار أحكام.
٥. من الممكن أن ترى سمات وجه لا تعجبك في وجوه بعض الناس.
٦. يجب أن تكون متفتح الذهن.
٧. تذكر أنك لست معصومًا. وبالتالي، من الممكن أن ترتكب أخطاء من آن لآخر.

ومن بين الوسائل الجيدة لممارسة قراءة الوجه أن تجمع عددًا من الصور يمكنك أن تقرأها في وقت فراغك. لكنَّ لهذا الأمر جانبًا سلبيًّا كبيرًا، وهو أنها لا يمكن أن تعطيك التعليقات التي من الممكن أن يقدمها لك الناس في أثناء قراءة وجوههم، إلا أنها فكرة جيدة أن تبدأ بالصور. وعندما تعتاد الأمر، ابدأ بقراءة وجوه الناس . يشعر كثير من الناس بالإطراء، إذا أخبرتهم بأن لهم وجهًا جميلًا، ولن يمانعوا في أن تقوم بقراءته. أخبرهم بأنك ما زلت مبتدئًا، وأنك ممتن للحصول على هذه الفرصة للتطبيق. وبمجرد أن يعرف الناس أنك تدرس الموضوع، سوف تزداد شعبيتك، ويستشعر غالبية الناس بأنهم وقعوا أسرى للموضوع، وسيحبون أن يتعلموا قراءة الوجه.

وعندما أقرأ وجوه الآخرين، أبدأ بالبحث عن سمة بارزة مثل أنف كبير، أو شفتين رفيعتين، أو أذنين مائلتين للأمام، ثم أستمر في قراءة ملامح الوجه بترتيب محدد.

١. البحث عن سمات بارزة. ومن بين الأمثلة على ذلك الأنف الكبير، أو الأذنان المرتفعتان أو المنخفضتان، أو الشامات، أو الفم شديد الاتساع، أو الغياب المفترض للنثرة.
٢. تحديد شكل الجبهة.

٣. النظر إلى الجبهة ومعرفة ما إذا كانت عريضة أم ضيقة.
٤. النظر إلى الأذنين من الأمام ومن الجانب، ومعرفة ما إذا كانتا كبيرتين أم صغيرتين، وما إذا كانتا مرتفعتين أم منخفضتين.
٥. النظر إلى الحاجبين والعينين. هل الحاجبان مرتفعان أم منخفضان؟ ما شكلهما؟ هل هما منحنيان، أم يسيران في خط مستقيم، أم يتجهان لأعلى أم لأسفل؟ هل العينان كبيرتان أم صغيرتان؟
٦. النظر إلى الأنف. هل هو كبير أم صغير أم متوسط؟ ما شكله؟ هل فتحتاه كبيرتان أم صغيرتان؟ ما شكل طرفه؟
٧. النظر إلى الفم. هل تنحني النهايتان لأعلى أم لأسفل؟ هل الشفتان رفيعتان أم ممتلئتان؟ هل هناك شفة أكبر من الأخرى؟
٨. النظر إلى النثرة. هل هي طويلة أم قصيرة؟ هل لها نهاية أوسع من الأخرى؟
٩. النظر إلى الوجنتين. هل عظمتا الوجنتين بارزتان؟ هل الوجنتان مكتنزتان أم مستديرتان؟ أم ممتلئتان؟ ما الخطوط المرئية بوضوح؟
١٠. النظر إلى الذقن. هل هي طويلة أم قصيرة؟ ضيقة أم عريضة؟
١١. والآن، حان وقت فحص جانب وجه الشخص. كيف تبدو الجبهة والأنف والذقن؟ كذلك، انظر إلى الشفتين لتحديد ما إذا كانت شفتا الشخص بارزتين أم لا.
١٢. فحص خلفية رأس الشخص. هل شكلها مستدير؟ أم مربع؟ أم يشبه البيضة؟ هل الرأس عريض أم ضيق؟
١٣. النظر إلى شعر الشخص، وتحديد ما إذا كان سميكًا أم رفيعًا، مجعدًا أم ناعمًا. كذلك افحص خط الشعر.
١٤. بمجرد أن تفحص كل ذلك في ذهنك، يمكنك أن تبدأ القراءة.

النموذج الأول لقراءة الوجه

لنفترض أنك تقرأ وجه امرأة جذابة في أوائل الثلاثينات. عندها سيكون لديها:

وجه بيضاوي

أنف كبير طموح

جبهة مستديرة ذات ثلاثة خطوط عريضة
أذنان صغيرتان تحتضنان الرأس، وصوان أذن خارجي مستدير
حلمتا أذن صغيرتان
حاجبان رفيعان مرتفعان وطويلان
عينان كبيرتان لامعتان زرقاوان ذواتا زوايا مستديرة
فم كبير وشفتان ممتلئتان (الشفة العليا أكثر امتلاءً من السفلى، مع زوايا مائلة لأعلى نحو الفم)
نثرة طويلة عميقة، ومستقيمة كذلك
وجنتان منحنيتان
ذقن مستدير
رأس مستدير وضيق
شعر طويل وخط شعر منحنٍ

بهذه المعلومات، يمكنك أن تقول لها:

"(وجه بيضاوي) لديك وجه مبهر من زاوية قراءة الوجه. وجهك بيضاوي، وهذا يوضح أنك شخصية تعتني بالآخرين، وتتعامل جيدًا معهم. إنك تفكرين بشكل منطقي، وتستخدمين منطقك بشكل فريد للنظر إلى المشكلات من عدة زوايا، إلا أنك تغيرين من تفكيرك بشكل متكرر؛ لذا، لا يعرف الناس دائمًا ما تفكرين فيه. إنك تستخدمين المنطق جيدًا، ولكنك تعتمدين على حدسك بشدة، وقد وجدتِ ذلك شديد الفائدة في تعاملاتك اليومية مع الآخرين. لديك الكثير من الاهتمامات، ولكنك تجيدين البدء فيها، بينما تجدين أحيانًا صعوبة في الاستمرار فيها. أعتقد أن ذهنك يجري بسرعة شديدة لدرجة تجعلك تفقدين الاهتمام بما اهتممت به من قبل.

(أنف طموح) أنت شديدة الواقعية. ولأنك تستمتعين بثمار النجاح، فأنت مستعدة للسعي الجاد والطويل إلى تحقيقه. كذلك فأنت متوازنة، ولديك دماثة يدركها الآخرون ولا تسعدين أبدًا بأن تكوني في المركز الثاني.

(الجبهة) لديك جبهة مستديرة، وهذا يزيد خيالك، وهناك العديد من العوامل في وجهك تكشف عن خيالك الرائع. وينبغي دائمًا أن تسعى وراء العمل

book scan

المثير والمُرْضي ذهنيًا. تصابين بالملل بسرعة أو تميلين إلى السباحة مع خيالك أغلب الوقت. (ثلاثة خطوط أفقية) لديك ٣ خطوط عميقة على جبهتك، وهذا يوضح أن لديك ذاكرة جيدة. ومن الممكن أحيانًا أن تكون كذاكرة محارب.

(أذنان مستديرتان) أذناك مستديرتان، وهذا يعني أنك اجتماعية ومنطلقة. ويتمتع كثير من المبدعين بأذنين مستديرتين. (أذنان صغيرتان) يقول حجم أذنك إنك تعطفين على الآخرين، وتعتنين بهم، كما يقول إنك حذرة وطموحة. ربما لا توضحين للآخرين مقدار طموحك، ولكن الطاقة واضحة. ولا ريب أنك ممن يستهدفون تحقيق أهداف عالية. (أذنان منبسطتان باتجاه الرأس) أنت لبقة ومتسامحة وحساسة ومستمعة جيدة. (صوان أذن مستدير) الإطار الخارجي لأذنك محدد ومستدير تمامًا، وهو ما يوضح أنك في حاجة إلى الكثير من النشاط الذهني. كذلك لديك الكثير من الطاقة البدنية، وتستمتعين بقضاء وقت جيد. (قوقعة أذن أقل وضوحًا من الصوان) رغم أن لديك كل القدرات الضرورية للنجاح، ما زلت بحاجة إلى أن تدفعي نفسك لتحقيق أهدافك. (شحمتا الأذن) تخبرني شحمتا أذنيك بأنك تعيشين كثيرًا في الوقت الحاضر بدلًا من الغرق في الماضي أو في أحلام اليقظة بالمستقبل. كذلك تخبرانني بأن الصبر ليس من نقاط قوتك.

(الحاجبان) حاجباك طويلان ورفيعان، وهذا يوضح أنك تميلين أحيانًا إلى أن تبعدي نفسك عن التفاصيل، وتفضلين في أغلب الأوقات أن تستمعي إلى ملخص بسيط عن أن تنصي إلى كل نقطة. (حاجبان طويلان) تتعاملين جيدًا مع أسرتك وأصدقائك. وأعتقد أنك جئت من أسرة تتمتع بالأمان، كما تمت تربيتك في عائلة محبة وودودة. تبذلين جهدًا كبيرًا في التواصل مع أصدقائك وأفراد أسرتك. لديك ذوق جيد، وتحبين أن تحيطي نفسك بالأشياء اللطيفة. (حاجبان مرتفعان) أنت محبة للمرح، ومن السهل التعامل معك. إلا أنه من الممكن أن تكوني في بعض الفترات متحفظة وانعزالية.

(العينان) أنا متأكد من أنك تعرفين هذا التعبير (العينان نافذة الروح). لديك عينان جميلتان. (عينان كبيرتان) تخبرني هاتان العينان بأنك ودودة وقادرة على التعبير عن مشاعرك بسهولة. إنك تتسمين بالذكاء، ولديك خيال جيد. (عينان لامعتان) لديك عينان براقتان تعكسان شغفك بالحياة، كما أنك

متحمسة وبحاجة إلى أن تكوني مشغولة دومًا. (زوايا مستديرة) توضح الزوايا جميلة الاستدارة في عينيك أنك مخلصة، وتكرسين نفسك لمن تعتنين بهم. كذلك فأنت شديدة العطف.

(الأنف) ربما لم تكوني معجبة بأنفك، وأنت أصغر سنًّا. ولكن من زاوية قراءة الوجه، لديك أنف رائع. ويخبرني هذا الأنف بأنك تستمتعين بالحياة لأقصى مدى، وتستفيدين من كل فرصة تتاح لك. (أنف طويل) دائمًا ما اعتبرت الأنوف الطويلة أرستقراطية؛ لذا من الممكن أن تكون لديك جذور ملكية في فرع ما من شجرة عائلتك. يشير الأنف الطويل إلى أنك ذات ضمير حي، وتتحلين بالمسئولية، وتعبرين عما بداخلك عندما تجدين ذلك ضروريًّا، ولديك إحساس قوي بالصواب والخطأ. أما الجانب السلبي للأنف الطويل فهو أنك قد تميلين إلى أن تكوني عنيدة. (طرف أنف يميل إلى أسفل) يميل طرف أنفك إلى أسفل موضحًا أنه بإمكانك الحكم على الأشخاص أو تقييم المواقف. كذلك فأنت بارعة، عندما يتعلق الأمر بالشئون المالية، وأعتقد أنك حريصة فيما يتعلق بمالك، وتعتنين به جيدًا. (فتحتا أنف صغيرتان) كذلك تخبرني فتحتا أنفك بأنك حريصة فيما يتعلق بالأمور المالية، وأشك في أنك تنفقين أموالك دون حساب أو من وحي اللحظة.

(الفم) لديك فم كبير بشفتين ممتلئتين. (فم كبير) يوضح هذا الفم أنك سخية ومتفهمة ومتسامحة. إنك تقضين أروع أوقاتك عندما تكونين في صحبة من تحبين، كما تستمتعين بعلاقة حميمية جيدة مع شريك حياتك. (الشفتان ممتلئتان) أنت ودودة واجتماعية وحنونة وحسية. (شفة عليا أكثر امتلاءً من السفلى) رغم أن كلتا الشفتين ممتلئة، فإن الشفة العليا أكثر امتلاءً من السفلى، وهذا يوضح أنك متحدثة جيدة، ويمكنك الحديث بانطلاق عن أي شيء تقريبًا. (زوايا مرتفعة) أنت متفائلة، وتتبنين مقاربة إيجابية إزاء كل ما تفعلين. كذلك لديك حس مرح جيد، وتستمتعين بإضحاك الآخرين. (نثرة طويلة عميقة) يطلق على الشق الذي يصل الأنف بالفم اسم النثرة، ونثرتك طويلة ومحددة جيدًا وهذا يشير إلى أنك تعيشين أسعد لحظات حياتك في أثناء وجودك في علاقة جيدة عميقة مستقرة، وهي العلاقة التي تكون بشكل عام داخل أسرتك. وإذا لم يكن لديك أطفال، فإن سمة التربية التي تعكسها نثرتك سوف تُستخدم في كل

موقف، وبشكل خاص، في نشاط إبداعي ما. (نثرة مستقيمة) إن الخطين اللذين يحددان النثرة متوازيان، وهو ما يعني أنك مديرة جيدة، وأنك قادرة على تحقيق التوازن بين الحياة المهنية والحياة العملية والنجاح في الأمرين.

(الخدان المنحنيان) لديك خدان دائريان جميلان، وهو ما يعكس أنه رغم أنك تجيدين التعامل مع الكل تقريبًا، فإنك ما زلت في حاجة إلى فترات هادئة تمضينها بمفردك. بعض الناس يودون أن يحيط بهم الآخرون طيلة الوقت، بينما تحتاج أنت إلى وقت للتأمل والتفكير فيما يجري في حياتك، وأعتقد أن القرارات التي تتخذها تكون أفضل بسبب ذلك. (خطوط الخدين) لديك خطوط واضحة تسير من أنفك إلى أسفل على جانبي فمك، وهو ما يوضح أنك تتعلم من الخبرات والتجارب، إلى جانب كل الجهود التي تعين عليك أن تبذلها لكي تصل إلى ما وصلت إليه في الوقت الراهن. ولديك خطوط باهتة غير عميقة أسفل عينيك، وهو ما يشير إلى أنك تضع أهدافًا في بعض الأحيان، ولكن في بعض الأحيان تشعر بالسعادة لاستمتاعك بالحياة كما تسير.

(الذقن) لديك ذقن مستدير، وهو ما يجعلك متعاطفة وداعمة، إلى جانب استمتاعك بخدمة الآخرين. ومن الممكن أن تكبح جماح نفسك، بخاصة إذا كان الآخرون يسعون إلى أن يدفعوك إلى لعب أحد الأدوار القيادية.

والآن، سوف ننظر إلى مؤخرة رأسك. (شكل الرأس) لرأسك منحنى خفيف في قمتها، وهو ما يشير إلى الثقة التي تتمتعين بها بقدراتك على القيام بما تريدين فعله. كذلك يوضح أنك تتعاملين جيدًا مع الآخرين، ولكنك تلجئين إلى العزلة، عندما يتطلب الأمر. (رأس ضيق) لديك قدر كبير من الانضباط الذاتي، وتميلين إلى القلق بشأن رؤية الآخرين لك، وهو ما يقيدك أحيانًا.

(الشعر) لديك شعر طويل، وهو ما يشير إلى أنك عملية ومتزنة وتتمتعين بالواقعية. كذلك فهذا يشير إلى أنك تستمتعين بالإتيان بأفكار جديدة ومناقشتها مع الآخرين. (شعر منحن) في خط شعرك ميل خفيف، وهو ما يعني أنك ساحرة، وتتمتعين بالكفاءة والوعي، والعملية. كذلك فإنه يشير إلى أنك على استعداد للعمل الجاد لتحقيق أهدافك.

هناك العديد من التناقضات في وجهك، وهو ما يجعل حياتك تبدو أنها تسير بإيقاع أسرع مما ينبغي، كما أن مقاربتك الإيجابية في أداء كل ما تفعله سوف تستمر في المستقبل. إنك لك وجه مدهش".

النموذج الثاني لقراءة الوجه

لنفترض أنك تقرأ وجه رجل أعمال في منتصف الأربعينات من العمر، وهو يتمتع بـ:
وجه مربع
حجم كبير عملي
جبهة عريضة، بها خطان أفقيان وخطان تقطيبيان.
أذنين كبيرتين مائلتين إلى الأمام مربعة الشكل.
حاجبين طويلين كثيفين منحنيين منخفضين.
عينين صغيرتين متسعتين، مع زاويتين مائلتين إلى أعلى، وجفنين علويين مائلين.
أنف روماني كبير، مع طرف متسع، وفتحتين صغيرتين.
شامتين على كل جانب من جانبي الأنف.
فم متوسط الاتساع يميل إلى أعلى ذي شفتين صغيرتين.
نثرة عميقة قصيرة تميل إلى الاتساع في أسفلها.
خدين لحيمين مع خطي خد رئيسيين.
ذقن عريض.
رأس عريض مربع.
شعر قصير مع خط شعر متراجع.

بالنسبة لهذا الشخص، يمكنك أن تقول:

"(وجه مربع) أنت إنسان عملي من ذلك النوع الذي يقف على أرض الواقع، وأعتقد أنك من الممكن أن تمد يدك إلى كل ما يثير اهتمامك. كذلك تتسم بالإصرار، والصبر، ولديك القدرة على تحفيز الآخرين وإلهامهم. كما أن لديك القدرة على أن توضح للآخرين الكيفية التي تفعل بها ما تفعله. وبمجرد أن يعرفوا كيفية القيام بها، تسعد بالتنحي جانبًا، بالنظر إلى أنك تكون واثقًا بأنهم سوف يؤدون تلك الأشياء بالشكل المناسب. أيضًا فإنك تتسم بالطموح، وتسير جيدًا على الطريق نحو تحقيق أهدافك.

(حجم كبير عملي) لديك مقاربة حسية قوية للحياة، كما أن لديك شهية حسية قوية. كذلك فإنك شخص شديد الواقعية، ومنطقي بالأساس، ولكنك

تعي جيدًا دور الحدس في الحياة، وتعلمت كيف تسير وراءه. وفي الواقع، يزداد اعتمادك على الحدس أكثر فأكثر بمرور الوقت.

(جبهة متسعة) تشير جبهتك المتسعة إلى وجود دائرة واسعة من الاهتمامات. كذلك فإن هناك العديد من التناقضات المحتملة هنا، فجبهتك العريضة تشير إلى عدم حبك التفاصيل، بينما يقول حاجباك العكس. وأعتقد أن هذا يرجع إلى أنك ترغب في أن تفعل الكثير، ولكن ليس لديك الوقت الكافي لمحاولة القيام بذلك، والمثير في الأمر أنك سوف تستمر في تبني اهتمامات جديدة خلال حياتك، وهو ما يساعدك على البقاء شابًّا إلى الأبد. كذلك تشير جبهتك إلى أنك تقدم أفضل ما لديك في مواقع السلطة؛ بالنظر إلى أنك تتمتع ببصيرة تجارية وإدارية جيدة. (خطان أفقيان) يتسم الخطان اللذان يمران عبر جبهتك بالطول العميق، وهي علامة على الشعبية، كما يمنحك ذلك قدرة طبيعية على التعامل مع الآخرين. (خطان تقطيبيان) يرتبط الخطان التقطيبيان بالأسرة والأحبة، ويشيران إلى أنك تسعى جاهدًا لضمان أن الجميع يلقون الاهتمام الكافي ومحل حب وتقدير واعتناء. كذلك فأنت لا تفضل أحدًا على الآخرين؛ فالكل لديك ينعم بالقدر نفسه من الحب والاهتمام.

(الأذنان الكبيرتان) تتسم أذناك بالحجم الكبير، ويمثل ذلك في قراءة الوجه الصينية علامة على كل من العمر الطويل والحظ السعيد. (شحمتا أذن كبيرتان) تكون هذه هي الحال، بخاصة إذا كان للشخص شحمتا أذن كبيرتان، مثلك. (قمة وجانبان مربعة) أنت فريد، وقادر على إدراك تفاصيل الموقف من نظرة واحدة. كذلك فأنت قادر على التعامل مع عدد من المهام في وقت واحد. (أذنان تميلان إلى الأمام) أذناك بارزتان بشكل ما، وربما تعرضت لمضايقات في أثناء طفولتك جراء ذلك. ومع ذلك، فإنه من زاوية قراءة الوجه، لديك أذنان ممتازتان؛ حيث توضحان أنك مستقل، ولا تحب أن يُملى عليك ما تفعل، وتحب أن تفكر بنفسك في القرارات المهمة التي يتعين عليك اتخاذها. كذلك فإن أذنيك تجعلانك صعب المراس. ومن بين المزايا الأخرى لأذنيك الكبيرتين أنك تجذب المال. (أذنان مرتفعتان) يؤكد مكان أذنيك السمات التي ذكرتها: فأنت يُعْتَمد عليك، وصاحب ضمير يقظ، وواقعي، وطموح. (حافة الأذن والقوقعة) يتسم الجزآن الأساسيان البارزان من أذنيك - الدائرة الخارجية والدائرة الداخلية -

بالتحديد والوضوح، وهو ما ينم عن أنك تتمتع بالحافز والعناد والقدرة الضرورية على تحقيق درجة النجاح التي تطمح فيها، أيًّا كانت هذه الدرجة.

(الحاجبان) لديك حاجبان طويلان سميكان بمنحنى خفيف، وكل هذه السمات جيدة. (حاجبان سميكان) تحب أن تعرف الموضوع قيد النقاش كاملًا، وتستمتع بالتفاصيل قدر استمتاعك بالصورة الكلية. (حاجبان طويلان) يشير حاجباك الطويلان إلى أنك تستمتع بوقتك مع أسرتك وأصدقائك، والأرجح أنك عشت طفولة سعيدة، وتريد أن تكون أسرتك على القدر نفسه من السعادة. وعندما يتعلق الأمر بالأسرة، تجود بوقتك، ومالك أيضًا. كذلك فإن لديك استعدادًا لأن تتمسك بما تراه صوابًا. (منخفضان) يشير مكان حاجبيك إلى أنك منفتح وودود وتستمتع بمساعدة الآخرين، ولكن من الممكن أيضًا أن تفقد صبرك أحيانًا.

(عينان صغيرتان) تخبرانني عيناك بأنك تجد أنه من الصعب التعبير عن دقائق مشاعرك، وتميل إلى إبقاء مشاعرك داخلك أغلب الوقت. (عينان متسعتان) لديك قدرة على أن ترى أبعاد الموقف كله بلمحة واحدة، كما تتمتع بذاكرة قوية، ويمكنك أن تتذكر أشياء بعيدة من طفولتك المبكرة. كذلك تبدو أصغر من سنك الحقيقي، كما أنك تتمتع بانفتاح الذهن ولديك الكثير من الاهتمامات. ولأن لديك اهتمامات مختلفة، فمن المرجح أنك تواجه صعوبات في إنهاء كل ما بدأت. (زاويتان مائلتان إلى أعلى) من الممكن أن تكون قد لاحظت أن الحواف الخارجية لعينيك تميلان لأعلى، وهو ما يعكس أنك إنسان يعتمد عليه، ومخلص، ولديك حس دعابة جيد. (جفنان علويان مائلان) يتمتع جفناك العلويان بميل لطيف، وهو ما يعني أن قلبك سوف يبقى شابًّا طيلة حياتك. ودائمًا ما ترغب في أن يكون لديك شيء أمامك تتطلع إليه. كذلك يشير جفناك العلويان المائلان إلى أنك تستمتع بمساعدة الآخرين.

(أنف روماني كبير) لديك أنف لافت، وهو ما يعطيك الطاقة والقوة الشخصية؛ حيث ينم عن أنك تحب أن تكون صاحب السلطة، وبشكل عام، تحب أن تكون في موقع يحمل الكثير من المسئوليات. كذلك فإنك تدير شئونك المالية بشكل جيد، كما تميل إلى الحرص في التعامل مع مواردك المالية. (طرف متسع) يتسم طرف أنفك بالاتساع، وهو ما يوضح أنك صبور، ودبلوماسي، ولبق. وبالطبع، من الممكن أن تكون حساسًا في بعض الأحوال، ولكن بشكل عام، تتعامل مع الآخرين

كما هم عليه. (فتحتان ضيقتان) إنك تعنى بنقودك، ولا تنفق ببذخ، كما تحب أن تدقق جيدًا في مشترياتك لتتأكد من أنك تحتاج إليها بالفعل. (شامة على جانبي الأنف) لديك شامة على جانبي الأنف، دائمًا ما يكون هناك تأويل للشامة في قراءة الوجه؛ فالشامة في هذا الموقع تعني أنك أحيانًا تشعر بالرغبة في العمل ضعف الآخرين لكي تصل إلى ما تريد أن تصل إليه. إنها علامة على النجاح، ولكنه نجاح لا يتحقق إلا بعد قدر كبير من العمل الجاد والجهد.

(الفم) فمك متوسط الحجم، ما يوضح أنك صبور ومتفهم وأمين وقادر على التعامل مع غالبية المواقف. (شفتان رفيعتان) تخبرني شفتاك بأنك ذو إصرار وتصميم وحسم، كما تستطيع السيطرة على أفكارك ومشاعرك جيدًا، والمثير أن كثيرًا من الساسة لهم شفاه مثل شفتيك. لم تحب قط أن يمازحك أحد مزاحًا ثقيلًا، وهو ما ترجع جذوره على الأرجح إلى سنوات المدرسة. (فم مقلوب) أنت تتسم بالبهجة والإيجابية والتفاؤل في ٩٩٪ من حياتك. (نثرة قصيرة) يكشف هذا الشق الذي يربط بين أنفك وشفتيك عن الشيء الذي تقوله شفتاك: لا تحب المزاح الثقيل. (نثرة عميقة واضحة) لحسن الحظ، فإن النثرة من هذا النوع توضح أن لديك احتياطيًّا من الطاقة، وفي داخلك القدرة على أن تكون شديد الإبداع. (نثرة تتسع عند أسفلها) إن المسمى المناسب لهذا الشق هو النثرة، وهذه النثرة تتسع كلما اقتربت من فمك، وهو ما يوضح أنك تتعلم طيلة حياتك، كما يوضح أيضًا أنك سوف تنال المعرفة والحكمة والمال، كلما تقدم بك العمر. كذلك أحيانًا من الممكن أن يشير شكل النثرة هذا إلى أن الزواج والعلاقات الدائمة سوف تأتي جميعًا في مرحلة من الحياة متأخرة عن المعتاد.

(خدان لحيمان) يخبرني خداك اللحيمان بأنك إنسان سعيد، وأحيانًا تكون شخصًا يحقق أقصى استفادة من كل موقف، ويستمتع جيدًا بتذوق كل شيء تقدمه له الحياة. إنك تلقائي ويمكن أن تفاجئ الآخرين، حتى أولئك الذين يعرفونك منذ زمن.

(خدان لحيمان) لديك خطان واضحان يجريان من جانبي أنفك على جانبي فمك، وهو ما يعكس الجهد الكبير الذي بذلته لتصبح ما أنت عليه اليوم، ويوضح كذلك أنك سوف تستمر في بذل الجهد حتى تحقق كل أهدافك.

(ذقن واسع) ذقنك يعكس طموحك، وكذلك يوضح أنك واثق من قدراتك، وتتخذ أفعالك مع وجود هدف محدد في ذهنك. ومع ذلك، فإن هذا الذقن يمثل

دليلًا على أنك قد تجد صعوبة أحيانًا في التعبير عن مشاعرك الداخلية، وتبعث عيناك بالرسالة نفسها، وهو ما يعني أن هذا شيء يجب أن تعمل على تحسينه.

(مؤخرة الرأس) والآن لنلق نظرة على مؤخرة رأسك. (مربعة) يشير ذلك إلى أنه يمكن الاعتماد عليك، وأنك حذر. إنك تفكر جيدًا قبل اتخاذ أي قرار، ولكن بمجرد أن تتخذه، تسير نحو تطبيقه بكل إصرار. (الرأس المتسع) يخبرني اتساع رأسك بأنك تتمتع بقدر كبير من الحافز والطموح، وأنك أفضل في إعطاء الأوامر من تلقيها. وبمقدورك أن تكون متحكمًا ولحوحًا، إن اعتقدت أن الموقف يتطلب ذلك.

(شعر قصير) إنك تجعل شعرك قصيرًا، وهو ما ينم عن أنك حاسم وتتمتع بالطاقة، وموجه بالأهداف. ومن الممكن أن تكون شديد الاهتمام بمتابعة أو ممارسة الرياضة. (خط شعر متراجع) رغم أن الرجال عادةً ما يكرهون فقدان شعرهم، فإن ذلك يعتبر مؤشرًا ميمونًا في قراءة الوجه في الصين القديمة، بالنظر إلى أنها علامة على الذكاء الحاد، والحظ السعيد، والنجاح المالي. لقد بدأ شعرك في التراجع، وعما قريب سوف تدرك فوائد ذلك والخاصة بقراءة الوجه.

لديك وجه قوي، مليء بالدلالات، ويبدو الأمر كأنك في الجانب المناسب لك من الحياة، بينما تحقق تقدمًا جيدًا ثابتًا. سوف تكون أسرتك دومًا بؤرة تركيزك، وسوف تبقى دومًا قريبًا من زوجتك وأطفالك، مهما طال بك العمر".

في الفصل التالي، سوف نبدأ في مطالعة تعبيرات الوجه، وهي واحدة من أهم الجوانب في التواصل غير اللفظي.

الجزء الثاني

كيفية قراءة تعبيرات الوجه

book scan

إن التعبير الذي تضعه المرأة على وجهها لهو أهم بكثير من الملابس التي ترتديها.

- ديل كارنيجي

الفصل الثاني عشر

تعبيراتك تتحدث نيابة عنك

كان "سيجموند فرويد" (١٨٥٦ - ١٩٣٩) مؤسس مدرسة التحليل النفسي في علم النفس يعي قوة لغة الجسد وتعبيرات الوجه، وكتب قائلًا: "من لديه عينان تريان وأذنان تسمعان قد يقنع نفسه بأنه لا يوجد كائن حي يمكنه أن يحافظ على سر. فإذا صمتت شفتاه، سوف يثرثر بأطراف أصابعه، وسوف تفوح الخيانة من كل نظرة من نظراته"[١].

عندما زار الروائي الفرنسي هنري دو بلزاك (١٧٩٩ - ١٨٥٠) فيينا، لم يكن يتكلم لغة المدينة أو يفهم كيفية التعامل بعملتها، وكان قلقًا من إمكانية أن يستغل سائقو السيارات الأجرة هذا الأمر، فصاغ إستراتيجية بسيطة تعتمد على تعبيرات وجه السائقين؛ فعندما كان يصل إلى وجهته، كان يعطي السائق قطعة واحدة من العملة. فإذا ما استمر السائق في مد يده مفتوحةً، يضيف عملة أخرى، وكان يستمر في وضع العملات في كف السائق حتى يبتسم هذا الأخير. عند هذه النقطة، كان "بلزاك" يأخذ العملة الأخيرة، ويترك السائق، وهو سعيد بأنه قد دفع ما يكفي من الأجرة، ولكن ليس كثيرًا[٢].

يقال إن هناك ٦ تعبيرات عن المشاعر يمكن رؤيتها على الوجوه في مختلف أنحاء العالم، ومن السهل التعرف على هذه التعبيرات: الاندهاش، والسعادة، والخوف، والغضب، والاشمئزاز، والحزن. ولأنه من السهل قراءة هذه المشاعر، فإن الناس يميلون إلى تغطيتها أو إخفائها في المواقف التي لا يريدون لمشاعرهم الحقيقية أن تظهر فيها.

في الستينات من القرن العشرين، توصل "آلبرت ميرابيان"، عالم النفس والخبير في التواصل غير اللفظي، إلى استنتاج مفاده أن هناك ٣ عناصر في المقابلات المباشرة: الكلمات، ونبرة الصوت، ولغة الجسد، ووجد أن الكلمات لا تشكل أكثر من ٧٪ من الانطباع الذي يتكون خلال المقابلات، بينما تتحمل نبرة الصوت ٣٨٪، ولغة الجسد ٥٥٪، ويطلق على هذه العناصر أحيانًا مصطلح "العناصر الثلاثية". وتتوزع النسبة الخاصة بلغة الجسد بواقع ١٥٪ للمظهر، و٤٠٪ لتعبيرات الوجه والحركات. إلا أن تجاربه ركزت على مشاعر الناس وتوجهاتهم، وهو ما يعني أن هذه النسب قد لا تنطبق على المواقف الأخرى، ولكنها على أية حال تكشف أهمية الوجه في التفاعلات المباشرة بين الناس[٣].

ومن المهم أن ندرك ونفسر تفاعلات الوجه غير اللفظية لدى الناس؛ فلن يؤدي ذلك فقط إلى جعل طريقك في الحياة أكثر يسرًا وإمتاعًا، ولكنه سيضمن لك تحقيق نجاح كبير في كل من مجالات حياتك[٤]. إنها مهارة مبهرة من المهم تطويرها، وهي كذلك مهارة تعرف عنها الكثير بالفعل؛ فعلى سبيل المثال، من الممكن أن تدرك بنظرة عين أن صديقك يشعر بالغضب أو القلق أو الملل أو السعادة أو الإحباط أو الإثارة أو التوتر أو الإرهاق. فإذا كنت تستطيع أن تقرأ هذه المشاعر والانفعالات في وجه صديقك، فهناك احتمال لا بأس به أن تستطيع قراءتها في وجه الغرباء.

هل حدث ذات مرة أن ضغطت على أسنانك بقوة، أو شددت شفتك العليا، أو انتفضت غضبًا أو احمر وجهك إحراجًا؟ لأنك استخدمت تعبيرات الوجه هذه في نفسك، سوف يكون من السهل عليك أن تدركها في الآخرين، وسوف تدرك ما تعنيه على الفور.

كلنا يلتقط دون وعي السمات غير اللفظية للمجتمع الذي نعيش فيه، إلا أن شخصياتنا هي ما تملي علينا الكيفية التي نستخدم بها هذه السمات؛ فأفكارنا - بخاصة مشاعرنا تملي علينا الكيفية التي نعبر بها عن أنفسنا بشكل غير لفظي.

وهناك العديد من التنويعات المحلية، ولكن أغلب التعبيرات غير اللفظية هي عامة وعالمية. إني أسافر كثيرًا، وقد وجدت أن معرفتي بالتواصل غير اللفظي تساعدني في شرح ما أريد، عندما لا أكون قادرًا على التحدث بلغة البلد الذي أنا فيه، وهو ما جعل سفرياتي أكثر سهولة وإمتاعًا.

تخيل أنك تسير في أحد المقاهي، ورأيت شخصًا تعرفه. بِم ستشعر إذا ما ابتسم هذا الشخص، وفي الوقت نفسه رفع حاجبيه؟

تخيل أنك تسير في المقهى نفسه، ورأيت شخصًا آخر تعرفه. بِم ستشعر إذا ما ابتسم هذا الشخص، وفي الوقت نفسه أغمض عينيه نصف إغماضة لجزء من الثانية؟

إن الشخص الذي رفع حاجبيه لحظيًّا هذا يحبك، أما الشخص الذي أغمض عينيه فهو لا يحبك، رغم أنه ابتسم. لقد قدم الشخص الذي ابتسم وأغمض عينيه نموذجًا على عدم الارتباط، وتحدث مواقف عدم الارتباط هذه عندما لا تتفق تعبيرات وجه أحد الأشخاص مع ما يقول. فإذا حدث أن التقيت مع شخص لا تحبه في إحدى الحفلات، ربما تدردش معه لدقيقة أو اثنتين. ولكن رغم أن كليكما يبتسم، كما تتكلمان بطريقة ودية، فإن أي شخص يرى تعبيرات وجهك ولغة جسدك سوف يستطيع على الفور أن يدرك أنكما لا تحبان بعضكما.

تقول التقديرات: إن الناس يمكنهم أن يصدروا ما يزيد على ١٠ آلاف تعبير وجه غير لفظي مختلفة. ولحسن الحظ، لسنا في حاجة إلى تفسيرها كلها.

تتسم تعبيرات الوجه بالتعقيد بالنظر إلى أننا تعلمنا منذ زمن بعيد أن نضع على وجهنا تعبيرات كاذبة. وأتذكر أنني عندما كنت صغيرًا أن والدتي كانت تطلب مني أن أبتسم عندما يأتي لزيارتنا أقرباء بعينهم. لقد تعلمنا أن نتحكم في تعبيرات وجهنا، على أمل أن نخفي مشاعرنا الحقيقية.

ولكن بعض الأشخاص غير المحظوظين فقدوا القدرة على إصدار تعبيرات وجه تلقائية؛ فضحايا الجلطة يعانون شللًا في أحد جانبي الوجه. كما أن من يعانون مرض باركنسون ليست لديهم القدرة إلا على إصدار قدر محدود من تعبيرات الوجه التلقائية؛ وذلك رغم أنهم، للغرابة، قادرون على إصدار تعبيرات قصدية، إذا ما رغبوا في ذلك[٥]. وللأسف فإن معظم الناس يرون قدرة أولئك الأشخاص على إصدار تعبيرات الوجه التلقائية المناسبة نوعًا من عدم الاهتمام،

وهو ما يعمق مشكلاتهم. لدي وزوجتي قريب أصبح نصف متوحد بسبب تردي إصابته بالباركنسون. وقال لي: إن الناس يتكلمون إلى زوجته، ويتجاهلونه تقريبًا، بالنظر إلى أنهم يشعرون أنه ليس مهتمًّا بما يقولون. من المحزن أن يضطر هذا الإنسان الذكي واسع المعرفة إلى الانسحاب من الحياة؛ لأن الناس يعجزون عن تقدير حالته.

هناك من الناس من هم خبراء في إخفاء مشاعرهم، وهناك بعض الأحيان يكون من الصائب فيها القيام بذلك؛ فلن يكون من المناسب أن تبتهج بزيادة في الراتب وأنت وسط زملاء لك لم يحصلوا على مثل تلك الزيادة. كذلك من المؤكد أنك لن تكون راغبًا في التعبير عن مشاعرك بالابتهاج، عندما يأتيك ورق جيد وأنت تلعب الورق مع أصدقائك، وأيضًا قد ترغب في إخفاء مشاعرك، عندما تأتيك أخبار سيئة عبر الهاتف. ومع ذلك حتى مثل هذه المشاعر المخفية يمكن للآخرين قراءتها، فلن نستطيع أن نخفي كل مشاعرنا بشكل كامل.

يتمتع الممثلون بالقدرة على التحكم في تعبيرات وجوههم، وهم على خشبة المسرح أو أمام الكاميرا. ولكن لسوء الحظ، يفعل ذلك بعض الناس الذين يحاولون أن يخدعونا بدموع كاذبة وابتسامات مخادعة، والمتملقون من الرجال والنساء يمثلون النموذج الأمثل على هذا النمط.

قبل بضع سنوات، كنت على وشك دخول إحدى المكتبات في لوس آنجلوس، عندما اقتربت مني سيدة ترتدي ملابس شديدة الأناقة، وقالت لي: إن لديها موعدًا مهمًّا في باسادينا، إلا أن أحدهم سرق سيارتها والتي كان بها كيس نقودها وبطاقتها الائتمانية، وكانت في حاجة إلى ٤٠ دولارًا أجرة سيارة، ووعدتني أن تعيدها إليّ، بمجرد أن تعود إلى بيتها. كانت السيدة شديدة الإقناع، ولو لم أكن قد شاهدت نشرة الأخبار المحلية قبل ليلتين، كنت لأنخدع بروايتها. كان من بين الأخبار تحذير من سيدات يرتدين ثيابًا شديدة الأناقة يدعين أن سياراتهن قد تعرضت لمشكلة وأنهن يردن مالًا للسيارة الأجرة. كانت المرأة تمارس حيلة الثقة هذه بالضبط، فلم يكن لدى هذه المرأة موعد في باسادينا، كما أنني متأكد من أن سيارتها كانت تنتظر في مكان ما بالجوار. ولأنني كنت أعرف بالضبط ما تفعل - والفضل هنا يرجع إلى نشرات الأخبار - أبديت انتباهًا خاصًّا بكل ما كانت تقول وتفعل؛ فكانت لغة جسدها وتعبيرات وجهها مثالية تمامًا، وهو ما كان يعني أنها لابد أن تكون ممثلة.

ولأن الناس يستطيعون أن يستخدموا تعبيرات وجوههم في خداع الآخرين، فيتعين عليك أن تدقق النظر في سلسلة من لمحات الوجه - التي تعرف باسم العنقود - لاكتشاف المشاعر الحقيقية للشخص.

التعبيرات العامة

لقد ذكرنا بالفعل ٦ من التعبيرات العامة التي يعرفها كل الناس حول العالم: الاندهاش، والسعادة، والخوف، والغضب، والاشمئزاز، والحزن. وإليك مجموعة من الأفعال التي من المعتاد أن تصاحب هذه المشاعر.

الاندهاش

يظهر الاندهاش من خلال الجبهة والحاجبين والعينين والفم؛ فالحاجبان يرتفعان وينحنيان، بينما يزداد تغضن الخطوط الأفقية على الجبهة، فيما يظهر بياض العينين أكثر، ويسقط الفك مفتوحًا.

السعادة

عادة ما يتم التعبير عن السعادة على شكل ابتسامة دافئة، ويتم التعبير عن هذه الابتسامة بالعينين والفم والخدين؛ فيرتفع الجفنان السفليان قليلًا، بينما تظهر بعض التجاعيد أسفلهما، بينما تلتمع العينان، وقد تظهر قدم الغراب في ركنيهما. أما الفم فيتسع للجانبين، وللأعلى؛ مما يزيد من وضوح الخطين اللذين يجريان من جانبي الأنف لخارج الوجه على جانبي الفم، وهما الخطان اللذان يجبران الخدين على الارتفاع والانتفاخ للخارج. وعادة ما يتسع الفم قليلًا بما يؤدي إلى إظهار الصف العلوي من الأسنان.

الخوف

يظهر الخوف في الحاجبين والجبهة والعينين؛ فيرتفع الحاجبان وينجذبان بعضهما إلى بعض، فيما تصبح خطوط الجبهة أكثر وضوحًا، وغالبًا ما تتجعد في منتصف الجبهة، فيما يرتفع الجفنان بما يكشف عن بياض العينين. أما الشفتان فتنجذبان إلى الجانبين، وأحيانًا ما تنفرجان قليلًا.

الغضب

يظهر الغضب في الحاجبين والعينين والفم، وأحيانًا في الأنف؛ حيث ينعقد الحاجبان إلى الأسفل والداخل بما يزيد من عمق الخطين التقطيبيين. كذلك ينغلق الجفنان العلوي والسفلي بما يضيِّق من العينين، اللتين تحدقان ببرود فيما يثير الغضب. أما الشفتان فتنعقدان، وتنزلان لأسفل عند الركنين، كما تتسع فتحتا الأنف عند البعض.

الاشمئزاز

يتضح الاشمئزاز من خلال العينين والأنف والفم والخدين؛ حيث يرتفع الجفن السفلي بما يُحدِثُ خطوطًا أفقية في الجلد الواقع أسفل العينين مباشرة. كذلك تتجعد الأنف بما يؤدي إلى ارتفاع الخدين، بينما تتجعد الشفة العلوية أيضًا، وترتفع في الوسط.

الحزن

يتم التعبير عن الحزن بالفم والحاجبين والجبهة؛ فيرتخي الفم وينحني تخاذلًا عند الجانبين، وأحيانًا ترتعش الشفتان. أما الحاجبان فيرتفعان في نهايتهما الداخلية بما يزيد من عمق الخطين التقطيبيين، وكذلك الخطوط الأفقية في وسط الجبهة. وبين الحين والآخر، تبكي العينان أو تبدو على حافة الانخراط في البكاء.

الوجه من قمة الرأس حتى العنق

الشعر

يسعى الأشخاص الذين يلمسون شعرهم أو يمرون عليه بأيديهم أو يداعبونه إلى الاطمئنان بشكل غير واع، وهو السلوك الذي يرجع إلى ذكريات الطفولة المبكرة حين كان يمرر أحد الأبوين أو الأشخاص المحبوبين لديهم يده على رأسهم ليقدم لهم الراحة والحب.

أما الأشخاص الذين يلوون شعرهم فهم يعانون القلق أو التوتر. ورغم أن التوتر ربما يكون راجعًا إلى سبب في الماضي البعيد، فإن لَيَّ الشعر غالبًا ما

يستمر؛ إذ يصبح عادة.

أحيانًا ما تمرر النساء أيديهن على شعرهن، أو يعدن تصفيفه بأيديهن، أو يتخللن شعرهن بأصابعهن ليظهرن طوله وجماله، عندما يكنّ في صحبة من يجدونه جذابًا. وغالبًا - ولكن ليس بالضرورة - ما يأتي هذا بشكل غير شعوري.

الإيماء بالرأس

في غالبية أنحاء العالم، تعتبر علامة قبول عندما يومئ شخص برأسه، وهو ما يعني أن الإيماء بالرأس يساوي قول "نعم" (لكن في بلغاريا وتركيا وصربيا والجبل الأسود وسلوفينيا وإيران وبعض الأجزاء من اليونان، فإن الإيماء بالرأس صعودًا وهبوطًا يعني قول لا، بينما يهزون رءوسهم من الجانب للجانب لقول نعم[٦]).

كذلك فإن الإيماءات تستخدم أحيانًا في المحادثات؛ فيهز الناس رءوسهم عندما يستمعون إلى شخص يكلمهم، ويخدم هذا في غرضين: الأول أنه يوضح للمتكلم أنك تنصت إليه، والثاني هو أنك سعيد بأنه يواصل الكلام، على الأقل حتى اللحظة الراهنة.

أما الإيماء السريع فيشير إلى أن الشخص على وعي بإلحاح الموقف، أو يرغب في الحديث.

وبشكل عام، يمثل الإيماء البطيء الطويل علامةً على أن الشخص لا يتفق بشكل كامل ما مع قيل.

وفي غالبية الأحيان، إذا ما أراد أحد الأشخاص أن يتوقف من يتكلم عن الكلام، فكل ما يجب عليه أن يفعله هو أن يومئ إيماءة توقف؛ فهي توضح لمن يتكلم أن من يسمعه قد سمع ما يكفي. وعندما يتوقف المتكلم، يمكن للمستمع أن يقول ما يريد قوله، أو ينهي المحادثة.

هز الرأس

يعتبر هز الرأس علامة شهيرة مثل الإيماء بالرأس، وهي تعني لا. فإذا كنت تريد بيع شيء لأحد الأشخاص، وهز هذا الشخص رأسه، فهذا يعني أن عليك أن تغير

أسلوبك، وأن تواصل عملية البيع ولكن من زاوية أخرى. وغالبًا ما تكون هزة الرأس هذه بسيطة، وعادة ما تكون رد فعل غير واع على ما قيل.

وفي بعض الأحيان، قد يهز شخص رأسه هزًّا بسيطًا في أثناء الكلام بإيجابية وحماس عن أحد الأشياء. وعندما يحدث هذا، تكشف هزة الرأس هذه عن المشاعر الحقيقية لهذا الشخص، مهما كانت درجة إيجابية كلماته أو حماسها.

ميل الرأس

إذا ما أمال أحد الأشخاص رأسه لأعلى في أثناء كلامك معه، فهذا دليل على اهتمام بسيط مجامِل بما يقال.

فإذا أمال هذا الشخص رأسه على أحد الجانبين في أثناء حديثك، فهذا يمثل علامة على أنه يستمع ويستوعب ما تقول. وغالبًا ما تكون إمالة الرأس مصحوبة بإيماءات عارضة لتشجيع المتكلم على الاستمرار.

كذلك فإن إمالة الرأس لأحد الجانبين قد يكون علامة على الخضوع، وهذه الحركة تكون على قدر من الاتساع بحيث تكشف جانبًا من العنق، وهو جزء سريع التأثر من الجسم. كذلك فإن هذه الحركة تجعل الشخص يبدو أصغر مما هو عليه، كما تجعله يبدو بريئًا وغير مذنب.

ويستخدم الأشخاص الذين يريدون أن يبدوا خاضعين هذه الحركة لا شعوريًا، وربما يميل الشخص التابع رأسه في أثناء الحديث مع أحد الأشخاص الأكثر أقدمية أو أهمية منه. كذلك فإن إمالة الرأس ربما تجعل من الإنسان أكثر جاذبية، وغالبًا ما يتبعها بعض الناس عندما يتكلمون مع أشخاص يرونهم جذابين.

نقر الرأس

إن نقر الصدغ أو الرأس بالسبابة علامة على أن من ينقر يعتقد أن من أمامه مجنون، أو أنه قال شيئًا شديد السخرية لدرجة أن مجرد فكرته تعتبر مجنونة.

كذلك فإن نقر الرأس قد يمثل إهانة مقصودة توضح أن الشخص المتكلم غير قادر على التفكير السليم.

والمثير للاهتمام أن نقر الرأس يمكن أن يعني في بعض الأحيان أن الشخص الذي ينقر يعتقد أن من يتكلم هو شخص شديد الذكاء.

ضرب الرأس أو الوجه

من بين الحركات الشائعة التي يقوم بها الناس عندما يفعلون شيئًا غبيًّا أن يضربوا أنفسهم بخفة على رأسهم. وبشكل عام، تأتي هذه الضربة على أحد جانبي الوجه، أو الجبهة، أو قمة الرأس.

وجه متوتر

عندما يشعر الناس بالتوتر، تتقلص وجوههم، وينعقد حاجباهم، وتبدو جباههم متغضنة وغير مستوية. كذلك ربما يجدون أنه من الصعب القيام بالتواصل البصري الجيد؛ حيث تتحرك عيونهم من وإلى الشخص المتكلم، أو تحدق في بقعة ما في منتصف المسافة. كذلك من الممكن أن يرتعش الجفن.

التقطيب

لا يمكن تفسير شكل الجبهة المتغضنة بمعزل عن باقي أجزاء الوجه، بالنظر إلى أنها تحدث عندما يكون الإنسان يشعر بالقلق أو بالضيق أو بالغضب، أو عندما يكون واضعًا تركيزه على إنهاء إحدى المهام؛ فمن الممكن أن يقطب شخص جبينه، عندما يكون في عجلة من أمره، ويبحث عن بوابة المطار التي يريدها، وهو ما يمكن أن يفعله أيضًا شخص يتم توقيفه على إحدى الطرق السريعة بسبب السرعة الزائدة. ولكن الشخص نفسه من الممكن أن يقطب جبينه، عندما يكون منغمسًا في عملية جمع صف من الأرقام، أو في انتظار انتهاء مقابلة طويلة.

الحاجبان

من علامات التشكك أن يرفع الإنسان أحد حاجبيه. أما إذا ارتفع الحاجبان معًا، بخاصة إذا كان ذلك مصحوبًا بفتح الفم، فهذه علامة على الدهشة.

ويخفض الناس حاجبيهم تلقائيًّا، عندما يواجهون بتهديد ملموس، بينما يميل الحاجبان إلى الانخفاض، عندما يشعر الناس بالضيق أو الغضب. كما أنه من الممكن استخدام خفض الحاجبين للتحكم في الآخرين أو ترويعهم. وعادة ما يضم من يفعلون ذلك شفتيهم في الوقت نفسه، وقد قابلت العديد من الأشخاص

book scan

الذين يضمون شفتيهم عن عمد، ومن الواضح أنهم يفعلون ذلك؛ لأنهم يشعرون بأنهم إذا ما بدوا غاضبين، فسوف يسعى الآخرون لتهدئتهم وإرضائهم.

ومع ذلك فإنه إذا ما انخفض الحاجبان بشدة، فهذا يعتبر علامة على الضعف والتردد وعدم الأمان، وغالبًا ما يميل الناس إلى أن يستغلوا الأشخاص الذين يخفضون حواجبهم بشكل معتاد.

كذلك يكشف الحاجبان ما إذا كان الشخص الذي تكلمه مهتمًّا بك أم لا. فإذا التقيت شخصًا لأول مرة، فالأرجح أنك سوف تبتسم. فإذا ما ابتسم الشخص الآخر كذلك، ولكنه رفع أيضًا حاجبيه فهذا دليل على أنه مهتم بلقائك. فإذا ابتسم الشخص، ولكنَّ حاجبيه لم يبديا أي تعبير، فهذا معناه أنه بالنسبة لهذا الشخص فإنه لا يعنيه أن يلتقي بك أم لا.

العينان

قال "ماركوس تيليوس شيشيرون" (١٠٦ - ٤٣ ق. م): "الوجه هو صورة العقل، والعينان هما من يفسرها"، وعلى الأرجح فإن هذه المقولة هي الأساس الذي قامت عليه مقولة "العينان نافذة الروح"، وهي المقولة التي صارت بمرور الوقت قولًا متكررًا، ولكن الأقوال المتكررة عادةً ما تتضمن قدرًا من الحقيقة، والعينان كاشفتان فعلًا لكل من يستطيع أن يقرأ الإشارات غير اللفظية التي تصدرها العينان. ولقد نشأت عبارات مثل "لو كانت النظرات تقتل" أو "لديها عينان ساحرتان" أو "انظر إلى هاتين العينين اللامعتين" أو "يا لها من نظرة كراهية!" لوجود العديد من التعبيرات التي يمكن أن تصدرها العين. لي صديقة تكتب روايات رومانسية ناجحة. وفي رواياتها تشتعل عيون الأبطال بالحب، فيما تذوب عيون البطلات لهذا.

كان الروائي الفرنسي "فيكتور هوجو" (١٨٠٢ - ١٨٨٥) شهيرًا بعلاقاته الكثيرة، وقد شرح جزءًا من سر نجاحه في هذه العلاقات في كتابه *Memoirs*؛ حيث كتب يقول: "عندما تتكلم امرأة معك، استمع إلى ما تقوله بعينيها".

ومؤخرًا، عندما كنت في إحدى الحفلات، رأيت فتاة تُشع عيناها بالسعادة، ولكن خطيبها قال لها شيئًا؛ فتحولت عيناها في لحظة من السعادة إلى الدهشة إلى الحزن. ورغم أنها كانت على مبعدة مني، ومع مجموعة مختلفة من الأشخاص، فقد كانت مشاعرها شديدة الوضوح لأي متابع. إن العينين تكشفان

ما هو أكثر مما نعتقد؛ لأنه من المستحيل تقريبًا أن نخفي ردود الأفعال الشعورية المنعكسة فيهما.

ومن الممكن أن تكون حقيقة أن بؤبؤ العين يتسع، عندما نبدي الاهتمام في شيء أو شخص، هي النموذج الأبرز على هذا. ولا يستطيع أغلب الناس أن يتحكموا في هذا الأمر؛ فبؤبؤ العين يتسع عندما نُعْجَب بما نرى، بينما يضيق عندما لا يرضينا أو يعجبنا ما نرى. والطريقة الوحيدة التي يمكنك أن تجعل بها بؤبؤ عينك يتسع هي أن تتذكر شيئًا من الماضي جعله يتسع.

عندما تشعر بالدهشة أو الانفعال أو الإثارة، تتسع عيناك وبؤبؤاهما، وهو ما يساعد مخك على استقبال أكبر قدر ممكن من المعلومات. فإذا كانت المفاجأة إيجابية، فسوف يبقى بؤبؤ العين متسعًا. ولكن إذا كانت سلبية، فسوف يضيق البؤبؤ في كسر من الثانية، مقدمًا للمخ صورة واضحة مركزة لما يجري، وهو ما يساعد الإنسان على التعامل مع الموقف بالطريقة الملائمة[٧].

وتؤثر إضاءة الحجرة على اتساع البؤبؤ؛ فإذا كانت الإضاءة في الحجرة شديدة السطوع، فسوف يضيق البؤبؤ كرد فعل على الإضاءة القوية. وبالمثل، إذا كانت الإضاءة ضعيفة، فسوف يتسع بؤبؤ العين ليتيح مساحة رؤية أوسع. لذا، فإنه رغم أن بؤبؤ العين المتسع يشير إلى أن مَن أمامك هو شخص يهتم بك، فإنك يجب أن تفحص إضاءة الحجرة لتتأكد من درجة تأثيرها على عيني ذلك الشخص.

يتعلم الأطفال الصغار ألا يحدقوا إلى الأشخاص، ولا ريب أنه لا يوجد طفل تقريبًا لم يقل له الكبار: "من العيب أن تحدق إلى الآخرين". وبالتالي، كلنا يتعلم أن ننظر إلى الأشخاص، وبعد ذلك - ودون أن نغير تعبيرات وجوهنا - نترك نظرتنا تتحرك بعيدًا. وفي الأماكن العامة، لا تطول النظرة أكثر من ثانية واحدة، ويطول هذا الوقت قليلًا في المواقف الاجتماعية، بالنظر إلى أن الأشخاص يقيمون بعضهم بعضًا.

يمكنك أن تبدي اهتمامًا ببعض الأشخاص - أو بالعكس - تتحداهم بأن تترك نظرتك لهم تطول بأكثر مما هو مقبول في محيطك المحلي.

وتعتبر النظرة الخاوية إهانة، وهي تعني أن تنظر إلى ما وراء شخص ما كأنه غير موجود. ولكن نظرة الكراهية ربما أسوأ، وهي تمثل محاولة متعمَّدة لإهانة

الشخص الذي تحمل له الكراهية.

ويشير التواصل البصري إلى الاهتمام؛ فإذا قابلت شخصًا في إحدى الحفلات يطيل النظر إلى عينيك أكثر من المعتاد، فإنك سوف تعتقد أن هذا الشخص يهتم بك، ومن المرجح أن تراه جذابًا.

أما الأشخاص الذين يتجنبون التواصل البصري فربما يكونون شديدي الخجل، أو ربما يحاولون أن يخفوا شيئًا ما. وعلى سبيل المثال، من الممكن أن يحاولوا أن يخفوا حقيقة أنهم منجذبون إليك. كذلك من الممكن أن يكون هذا النوع من الأشخاص يخفي سرًّا أو ذنبًا، أو ربما يشعرون بالخجل من شيء. وأيضًا من الممكن أن يكونوا عصبيين أن يشعروا بالرهبة منك. كما أنه من الممكن أن يكونوا في حالة من استعادة أفكار سلبية، وهم يخبرونك بحادث مأساوي تعرضوا له. وكذلك من الممكن أن تكون هذه النوعية من الأشخاص تتجنب التواصل البصري لأنهم قالوا كذبة.

يتنوع مقدار التواصل البصري من ثقافة إلى أخرى؛ فالناس في اليونان يستمتعون بالنظر إلى الآخرين، ويريدون من الآخرين أن يفحصوهم. وفي الواقع، فإنهم يشعرون بالتجاهل، إذا لم يبدِ الآخرون أي اهتمام بهم. وفي السويد، ينظر الناس إلى الآخرين بقدر أقل مما هو في البلاد الأوروبية الأخرى، ولكن عندما ينظرون إلى الآخرين، فإنهم ينظرون بقدر أطول. ويستخدم العرب التواصل البصري بقدر كبير، عندما يتكلمون أو يستمعون[٨]. أما في اليابان، فإن النظرة المباشرة تعتبر وقاحة، كما أن التواصل البصري بين رجل وامرأة أمر غير مقبول[٩].

يأتي بعض الناس من ثقافات تعتبر التواصل البصري وقاحة؛ فعندما كنت طالبًا، عملت في مسلخ، والذي كان يعمل فيه عدد كبير من أبناء جزر المحيط الهادي. وعندما كان المشرفون يقومون بتعنيفهم، كانوا ينظرون إلى الأرض، وينخرطون في الضحك. كان هذا السلوك مقبولًا حيث أتوا، إلا أنه كان يثير جنون المشرفين، الذين كان يشعرون بالضيق بسبب غياب التواصل البصري، وهو الوضع الذي كان يزداد سوءًا بسبب القهقهة المتوترة. فلو كان المشرفون يدركون الكيفية التي يتعامل بها أهالي جزر المحيط الهادي مع مثل هذه المواقف، لوفروا على أنفسهم قدرًا كبيرًا من التوتر غير الضروري.

يتجنب أيضًا من يعانون التوحد ومتلازمة إسبرجر التواصل البصري، كما أن

من يعانون القلق غالبًا ما يتجنبونه أيضًا.

ويفضل الأشخاص الخجولون غالبًا أن يلقوا نظرة جانبية بدلًا من التواصل البصري المباشر، وعادة ما ينظرون إلى أسفل وهم يفعلون ذلك. وتأتي الأميرة دَيانا نموذجًا جيدًا على هذه الفئة، ويطلق عالم الحيوان والمؤلف والرسام البريطاني "ديزموند موريس" على هذا "الخجل الجريء"؛ لأنه رغم أن الشخص الخجول ينظر إلى الشخص الآخر، فإنه لا ينظر بشكل مباشر، بل إنه في الواقع يظهر الإحساس بقلة الشأن عن طريق النظر بعيدًا.

يتسم التواصل البصري بالأهمية في الحوارات اليومية، ويقوم المستمع بدور أكبر في التواصل البصري من المتكلم؛ وتشير التقديرات إلى أن المتكلم يقوم بالتواصل البصري خلال الحوار بنسبة تتراوح ما بين ٤٠٪ إلى ٦٠٪، بينما يقوم المستمع بحوالي ٨٠٪[١٠].

كذلك يقدم التواصل البصري التغذية الراجعة للشخص الذي يتكلم؛ فعندما تنظر إلى الشخص المتكلم، فإن هذا يعني أنك تبدي انتباهًا لما يقال. ولكن إذا ما بدأت عيناك في التحول عنه، فسوف يعتقد أنك لم تعد مهتمًا بما يقول.

يمثل التواصل البصري المباشر علامة على الأمانة والإخلاص والثقة والتواصل المفتوح. فإذا نظرت إلى شخص لما يزيد على عدة ثوانٍ، فسوف يعتقد دون وعي أنك مهتم به. ومع ذلك، فإن إطالة النظر أكثر من اللازم ربما يأخذها بعض الناس على أنها إرهاب لهم. كذلك فإن التواصل البصري شديد الضعف يجعل الناس يتشككون في أمانتك وقوتك وإخلاصك. ويقال على الشخص الذي ينقل نظراته أو يسرح ببصره بعيدًا عن المتكلم إن له "عينين مراوغتين".

إذا أعجبت بشخص، فسوف تتطلع إليه مرارًا وتكرارًا. ولكن إذا كرهت شخصًا، فسوف تنظر إليه بأقل قدر ممكن. وبالتالي، إذا نظر إليك شخص كثيرًا في أثناء حديثك معه، فهذه علامة على أنه معجب بك.

أما الشخص الذي ينظر باستمرار في أثناء حديثك معه من فوق كتفك أو إلى الآخرين في الحجرة، فهذا يعني أنه يهينك؛ لأنه ينظر إلى شخص آخر أكثر أهمية منك.

الاندهاش

عندما يشعر الناس بالاندهاش، يفتحون عيونهم لدرجة تظهر مقلة العين أو بياض العين فوق القزحية. ترتفع حواجبهم، وتنفرج شفتاهم، ويسترخي الفم، وأحيانًا يسقط مفتوحًا.

الخوف

تتسع عيون الأشخاص الذين يشعرون بالذعر أو الخوف بشدة، بينما ترتفع حواجبهم، وهو الأمر الذي يجذب انتباه الآخرين. كذلك تتقلص جفونهم السفلية، وتنفرد شفاههم في خط مستقيم. كذلك يزداد الرمش، ويتمدد بؤبؤ العين، وهو التعبير الذي يطلق عليه أحيانًا "الآيل المتجمد في ضوء المصابيح" نسبةً إلى نظرة الآيل الذي يتجمد من الرعب في ضوء مصابيح السيارات على الطرق السريعة.

الغضب

يحدق الأشخاص المصابون بالضيق أو الغضب مباشرة إلى الشخص الذي سبب لهم مشاعر الغضب؛ فينخفض الحاجبان محدثيْن تقطيبة. كذلك يتوتر كل من الجفنين العلوي والسفلي، بما يؤدي إلى ضيق العين. كذلك يتقلص الفكان، ويقل الرمش بما يجعل نظرة العين الغاضبة أكثر إرهابًا.

عدم التصديق أو الشك

يقوم الناس الذين يتشككون في صحة ما يقال بتضييق أعينهم. ويضيقون ما بين حاجبيهم ويرفعون أحد الحاجبين.

العين الرامشة

تأتي رمشات العين بسبب تشنجات في الأعصاب، وتمثل علامة على الضغط أو التوتر. وأحيانًا يحدث هذا بشكل سريع، عندما يقع الأشخاص في موقف صعب، مثل أن يُطْلَبَ منهم أن يلقوا كلمة مرتجلة. وفي بعض الأحيان، من الممكن أن

تستمر رمشات العين أشهرًا. وعندما يحدث ذلك، فإن هذا علامة على هدوء الإيقاع والاسترخاء والتخلص من الضغط. وبمجرد أن تنتهي المشكلة - مهما كانت طبيعتها - سوف يتوقف الرمش.

العينان المراوغتان

ينقل بعض الناس عيونهم من جانب إلى آخر، عندما يشعرون بالضيق أو التوتر أو الإحراج أو يكونون مخادعين، ولكنه جانب الخداع ذلك الذي يؤدي إلى تسمية هذه النظرة بـ"العينين المراوغتين".

ويُعْتَبَرُ نقل النظرات من جانب إلى آخر مع النظر إلى الأسفل علامة على الخوف أو الخيانة أو عدم الوفاء أو الأنانية؛ فهؤلاء هم أشخاص جبناء يفعلون كل ما هو ضروري لإنقاذ أنفسهم.

سد العيون

إن سد العيون دائمًا سلبي؛ فهو يحدث عندما يضيق الشخص عينيه، أو يغلقهما، أو يغطي عينيه، وهذا غالبًا يشير إلى الازدراء وعدم الإعجاب، ولكنه يحدث أيضًا عندما يشعر المرء بالتهديد أو الضغط أو الضيق. وغالبًا ما يسد الكاذبون أعينهم، عندما يقولون كذبة.

ومؤخرًا، جاءني رجل طلبًا لمساعدتي على الشفاء من الإدمان على القمار؛ فقد خسر مبلغًا كبيرًا من المال بسبب القمار، ولكنه قال لي إنه تجاوز هذه الخسارة، وبدأ يمضي في طريقه. ولكنه وهو يقول لي هذا، وضع يده لبرهة على عينيه، وهو ما أوضح لي أنه لا يزال يشعر بالضيق من الخسارة، ولم يقبل خسارة المال.

خفض العينين

غالبًا ما يخفض الأشخاص الخاضعون عيونهم لأسفل لكي يتجنبوا إغاظة من هم في موقع السيطرة، وهذه الإشارة متعمدة أكثر منها لا واعية.

كذلك فإن خفض العينين حركة معتادة عند المرور بغرباء في الطريق؛ فعندما يمر شخصان بعضهما ببعض ولا يفصل بينهما أكثر من ٨ أقدام، سوف

يخفض كل منهما بصره حتى يمرا بعيدًا بعضهما عن بعض. بفعل ذلك، يوضح كل من الشخصين أنه لا يمثل مصدر تهديد للآخر. وفي الأحياء ذات العلاقات الودودة بين سكانها، من الممكن أن يخفض الناس رءوسهم، ثم يرفعونها ويلقون التحية وهم يمرون ببعضهم.

إغلاق العينين

إن إغلاق العينين باليد أو فركهما يوضحان أن الشخص لا يحب ما قيل له. فإذا ما لمس الشخص عينه بلمسة سريعة في أثناء المحادثة، فهذه علامة على أن المرء لا يتفق مع كثير مما قيل.

وعندما يقال لأحد الأشخاص أنباء سيئة، تُغْلَق عيناه بسرعة كأنها محاولة لمنع هذه الأخبار من الوصول إليه، كما يضع بعض الأشخاص يدًا على أعينهم أو يغلقون كلتا العينين بيد واحدة، عندما يسمعون أنباءً سيئة. فإذا كان الشخص يحمل شيئًا ككتاب، فمن الممكن أن يستخدمه في تغطية عينيه.

فإذا ما أبقى الشخص عينيه مغلقتين لعدة ثوانٍ، فإن هذا يمثل علامة على أنه يمر بمشاعر سلبية.

وأحيانًا ما تُغْمَضُ العينان بشدة، وعندما تُغْمَضُ العينان بهذه الطريقة، فهذا معناه أن الشخص يحاول أن ينكر الأنباء السيئة أو يمنعها.

ومن الممكن أن نشاهد أنواعًا مختلفة من إغلاق العينين في سلوكيات مدربي الفرق الخاسرة. وفي الحالات شديدة الوطء، يجلس المدربون وقد وضعوا رءوسهم في أيديهم، بينما أُغْلِقَت عيونهم تمامًا.

النظر من فوق النظارات

إنها علامة على الهيمنة أن تنظر إلى شخص من فوق نظاراتك، وتصبح هذه النظرة أكثر تهديدًا، عندما تميل الرأس إلى أسفل قليلًا مع استمرار النظر من فوق النظارة.

عندما كنت في المدرسة، كان أحد المدرسين يتعمد أن ينزل نظارته على أرنبة أنفه، وينظر من فوقهم وهو يكلم أحد الأطفال الذي لم يكن منتبهًا، وهي الحركة المميزة له، وكان التلاميذ الذين يرتدون النظارات يقلدونه في فناء المدرسة لينتزعوا الضحكات. ورغم أنه كان من الممتع السخرية من الحركة،

فإنه لم يكن من المريح إطلاقًا أن تكون الطفل الذي ينظر إليه هذا المدرس من فوق نظارته.

النظر إلى أعلى

إذا راح أحد الأشخاص ينظر إلى أعلى بين الفينة والأخرى في أثناء الاستماع إلى شخص آخر، فهذا يعني أنه يشعر بالملل، أو لا يقر الطريقة التي يسير بها الحوار.

من الممكن أن يمثل تدوير العينين أيضًا علامة على نفاد الصبر؛ فإذا كرر شخص القصة نفسها أكثر من مرة للجمهور نفسه، فسوف يدير أحد الحضور عينيه لأعلى، كأنه يقول في صمت: "ها هو ذا يبدأ ثانيةً".

النظر إلى أسفل

النظر إلى أسفل هو علامة شهيرة من علامات الخجل وفقدان الثقة بالنفس. كذلك من الممكن أن يكون ذلك مؤشرًا على الشعور بالذنب.

نصف الإغماض

يعتبر نصف الإغماض علامة على عدم الإعجاب أو عدم الثقة؛ فالناس يميلون إلى إغماض أعينهم نصف إغماضة عندما يقرون بأنهم لا يعجبون بأحد الأشخاص. ومن الممكن ألا تستمر الإغماضة إلا لكسر من الثانية، ولكنها تكون واضحة لمن يجيد قراءة الوجوه.

كذلك يغمض الناس أعينهم نصف إغماضة عندما يشعرون بعدم الارتياح. وغالبًا ما يخفضون حواجبهم أيضًا في إشارة إلى فقدان الثقة.

فإذا ما أغمض أحد الأشخاص عينيه نصف إغماضة وهو يقرأ عقدًا، أو أي مستند رسمي آخر، فهذا يمثل علامة على الشك وعدم اليقين. وعلى مندوب المبيعات أن يكون منتبهًا إلى هذا الأمر، ويكون مستعدًّا لشرح ما تعنيه الفقرة محل الشك لدى من يقرؤها.

وبعض الناس يتعمدون خفض حواجبهم وإغماض أعينهم نصف إغماضة لكي يبدو شرسين ويرهبون الآخرين.

التحديق المباشر

ينظر العشاق - وكذلك الأمهات وأطفالهن الرضع - إلى عيني كل منهم الآخر بشكل منتظم؛ فهذا السلوك يمثل علامة على الحب والثقة والإخلاص. إلا أنه إذا رغب أحدهم في تهديدك، فسوف يحدق إليك مباشرة، وينظر في عينيك. وفي هذه الحالة، يكون هذا الشخص يستخدم نظرة تهديد في محاولة لإرهابك. ولأن التحديق المباشر من الممكن أن يكون مؤشرًا على الحب والكره، يجب أن تنظر إلى العوامل الأخرى التي تحدد المضمون الحقيقي للنظرة.

وفي ثقافتنا، يعتبر من الوقاحة أن تحدق إلى الآخرين، وهذا هو السبب وراء تحديقنا بعيدًا في بعض الأحيان في أثناء حديثنا إلى الآخرين. كذلك يساعدنا هذا على صياغة أفكارنا بعيدًا عن التشتت بسبب وجه الطرف الآخر.

وعبر التاريخ، كان ذوو المكانة العالية يتمتعون بالحرية في النظر إلى أي مكان يريدونه، أما ذوو المكانة المنخفضة فليس من الضروري أن يتمتعوا بهذا الحق. وهنا يكمن السبب في أن الناس يظهرون التواضع بالانحناء في حضرة الملوك أو الأشخاص ذوي المكانة الرفيعة.

النظرات الجانبية

يلقي الإنسان بالنظرات الجانبية بأن يحني رأسه ثم ينظر من الجانب إلى الشخص الذي يتواصل معه. ويظهر هذا أن المتكلم هو شخص خجول ومحتشم وحييّ، وكانت الأميرة ديانا كثيرًا ما تستخدم تعبير الوجه هذا، ولكن للأسف يرسل هذا التعبير إشارات متضاربة؛ فهو يتضمن التحديق الذي يعتبر حركة جريئة، ولكنها تكون مصحوبة؛ بإحناء الرأس الذي يشير إلى الخضوع والخجل وفقدان الثقة. وبالتالي، يجد الكثير من الناس هذا التعبير مثيرًا للضيق، رغم أن هناك مَن يجدونه ساحرًا وجذابًا.

طرف العينين والرمش

يزداد طرف العينين، عندما يشعر الإنسان بالانفعال، أو القلق، أو الانشغال، أو التوتر، أو الضيق. ولن يتوقف الطرف إلا عندما يشعر الإنسان بالاسترخاء. وهناك نموذج الرئيس "ريتشارد إم. نيكسون" الذي كانت عيناه "تطرفان بعنف" خلال خطاب الاستقالة. لذلك، أطلق "جوزيف تيتشي" أستاذ علم النفس في

جامعة بوسطن والخبير في لغة الجسد على طرف العينين المفرط في المواقف غير المريحة تعبير "تأثير نيكسون"[١١].

أما رمش الجفن فهو أكثر أهمية؛ بالنظر إلى أنه يوضح أن الشخص يشعر بالضيق من شيء ما. ومؤخرًا كنت مع مجموعة من الناس، وقال أحد الأشخاص تعبيرًا جارحًا بشأن الهيبيز. إنني متأكد من أن هذا التعبير جاء على سبيل الدعابة أكثر منه محاولة مقصودة للإيذاء. ولكن رغم أن السيدة الجالسة بجواري لم تقل شيئًا، فقد بدأ جفناها في الرمش. ولما كنت صاحب الضيافة، وأرغب في أن يشعر ضيوفي بالراحة، غيرت الموضوع فورًا. وبعد ١٠ ثوانٍ، بدأ رمش جفنيها في التباطؤ ثم التوقف في النهاية. وعندما ذكرت ذلك لزوجتي فيما بعد، قالت لي إن ذلك على الأرجح يأتي لأن أحد الأقرباء المقربين لها من أنصار الهيبيز.

الغمز

الغمز حركة صعبة التفسير؛ بالنظر إلى أن لها العديد من التفسيرات. فمثلًا يُنظر إلى الذين يغمزون بإفراط على أنهم سيئو الخلق، ومن الممكن أن يكونوا محور نكات.

وعادة ما يُقْصَد بالغمز أن تكون حركة ودودة تشير للدفء والانفتاح، كما أنها من الممكن أن تعني أيضًا الموافقة، أو أن العبارة السابقة على الغمز كانت على سبيل السخرية. كذلك تعني في بعض الأحيان أن صاحب الغمزة والموجهة له يتشاركان سرًّا، أو ربما مزحة خاصة. كذلك من الممكن أن تُستخدم الغمزة كإشارة تخفيف لإهانة أو لتعليق عدائي باعتبارها تعني "أنا فقط أمزح". ولكن من الضروري أن يتم تأويل الغمز جيدًا في هذه الحالة؛ نظرًا إلى أن الغمزة هنا قد يكون المقصود بها زيادة قدر الإهانة بدلًا من التخفيف من حدتها.

إدارة العينين

تأتي إدارة العينين لأعلى علامة على الاندهاش أو الانبهار، وهي إشارة عالمية يستخدمها الناس في كل مكان حول العالم.

النظر بعيدًا

عندما يشعر الناس بالقلق في أثناء حديثهم معًا، يميلون إلى تجنب النظر بعضهم إلى بعض. وعندما يكون الموقف طبيعيًّا، سوف يقوم هؤلاء الناس بالتواصل البصري بالقدر الطبيعي. ومع ذلك يجدون أنه من الصعب القيام بالتواصل البصري، إذا ما كان الحوار بينهم غير كريه أو مزعجًا. ومن المرجح أن يحدث هذا؛ لأن أطراف الحوار يفكرون في السلبية التي يمكن أن تترتب، إذا ما طرحوا رؤاهم في أثناء الحوار.

أما النظر بعيدًا من خلال النظر إلى أسفل فهذا علامة على الخضوع، وهناك أوقات ربما يكون من اللباقة القيام بذلك، ويمثل كسر التواصل البصري مع شخص أعلى في الحيثية أو المكانة الاجتماعية نموذجًا على ذلك. وفي غالبية الأحوال، من الأفضل كسر التواصل البصري من خلال ترك عينيك تسرحان في هذا الجانب أو ذاك، أو إلى أعلى، فهذا يتيح لك كسر التواصل البصري، مع عدم الظهور بمظهر الخاضع.

التفكير البصري

يمكن للعين أن تتيح لنا الدخول إلى ذهن صاحبها، وتحديد الموقع الذي تأتي منه الإجابة؛ هل الإنسان يتخيلها؟ أم يبنيها؟ إليك نموذجًا يمكنك أن تجربه بنفسك. انظر إلى نفسك في المرآة وأنت تسأل نفسك سؤالًا: ماذا هدية والديك إليك في عيد ميلادك الحادي عشر؟ هناك احتمال نسبة تحققه ٩٠٪ أنك في أثناء تفكيرك في الإجابة عن هذا السؤال سوف تتطلع بعينيك لأعلى وجهة اليسار. وإليك سؤالًا آخر: كيف كان سيبدو برج إيفل لو كان مبنيًّا من الأخشاب؟ لتخيل ذلك، سوف تتطلع بعينيك على الأرجح لأعلى ولليمين.

إذن، من الممكن أن تراقب حركات عيون الناس، وتعرف المكان الذي جاءت منه المعلومات التي يقومون بتقييمها، ومن الممكن أن يكون ذلك مفيدًا بأكثر من طريقة.

تكشف حركات العينين ما إذا كان الشخص في المقام الأول بصريًّا أو سمعيًّا أو حسيًّا حركيًّا. فإذا كنت مندوب مبيعات، فإنه يمكنك أن تستخدم هذه المعلومات في إتمام صفقة بيع باستخدام اللغة التي يفضلها الشخص الذي تتعامل معه.

فبشكل عام، يستخدم البصريون عبارات بصرية. وبالتالي، من الممكن أن يقول الشخص البصري في المقام الأول شيئًا مثل "أرى" أو "من الواضح أمامي" كعبارات افتتاحية للكلام.

أما من يفكرون بطريقة سمعية فيستخدمون عبارات ذات صلة بالأصوات، ومن الممكن أن يقول الشخص السمعي "له صدى إيجابي" أو "ضرب وترًا لديّ".

أما الحسيون الحركيون فيميلون إلى استخدام كلمات وعبارات أكثر شعورية، وربما يستخدم الأفراد الحسيون الحركيون عبارات مثل "أشعر بالإيجابية إزاء ذلك"، أو "الفكرة غائبة، ولكنني سوف أبحث عنها".

فإذا شككت في أن أحد الأشخاص يكذب، فإنه يمكنك أن تلقي عليه بضعة أسئلة، وتراقب حركات عينيه لتحدد المكان الذي يستقي منه معلوماته. وبمجرد أن تحدد حركة العينين المميزة له، يمكنك أن تبدأ في أن تلقي عليه أسئلة تتعلق بالخداع الواضح. فإذا كان يتعين على هذا الشخص أن يتذكر شيئًا، ولكنه يقيم المكان الذي يستقي منه معلوماته، فإنه من حقك أن ترتاب.

هناك حوالي ٩٠٪ ممن يستخدمون يدهم اليمنى يتبعون حركة العين على الجانب الأيمن نفسه، وعادة ما يسير الأشخاص ممن يستخدمون اليد اليسرى في عكس اتجاه مستخدمي اليد اليمنى، إلا أنك يجب أن تسأل لكي تتأكد من ذلك. هناك ما بين ٥٪ إلى ١٠٪ من الناس يسيرون على عكس هذا المعيار، وهو الأمر الذي يجعل من الضروري دائمًا أن تسأل لكي تعرف الجانب الذي يتعامل به كل إنسان.

فإذا ما ذهبت العيون إلى أعلى وإلى الجانب الأيسر للشخص، فإنه يتذكر شيئًا بصريًا، ومن الأمثلة على ذلك: "ما لون باب المطبخ في المنزل الذي نشأت فيه؟".

أما إذا ذهبت العيون إلى أعلى وإلى الجانب الأيمن للشخص، فإنه يتخيل شيئًا جديدًا، أو يرى شيئًا مألوفًا من زاوية مختلفة، ومن بين الأمثلة على ذلك "كيف كان الكلب ليبدو إذا كانت له شفتا إنسان كبيرتان لينتان؟".

ولكن إذا سرحت النظرات جانبًا باتجاه الجانب الأيسر، فإن هذا يعني أن الشخص يتذكر صوتًا سمعه من قبل. ومن بين النماذج على ذلك "ما نغمة الهاتف المحمول الخاصة بك؟".

بينما إذا سرحت النظرات جانبًا باتجاه الجانب الأيمن، فإن هذا يعني أن

الشخص يحاول أن يحدد صوتًا لم يسمعه من قبل. ومن بين النماذج على ذلك "كيف يبدو صوت عروس البحر؟".

أما إذا ذهبت العيون إلى أسفل وإلى الجانب الأيسر للشخص، فإنه يقول شيئًا لنفسه. ومن بين الأمثلة على ذلك "أين تركت مفاتيح سيارتي؟".

بينما إذا ذهبت العيون إلى أسفل وإلى الجانب الأيمن للشخص، فإنه يستشعر إحساسًا أو ملمسًا معينًا. ومن بين النماذج على ذلك "كيف يشعر المرء عندما يقع في الحب؟".

من الممكن أن يكون مفيدًا أن تحرك عينيك عن عمد إلى الاتجاه الصحيح، عندما تلقي على نفسك سؤالًا. فمثلًا، إذا سألت نفسك عن المكان الذي تركت فيه مفاتيح سيارتك وأنت تنظر باتجاه اليسار، فسوف تأتي الإجابة بشكل أسرع.

الأنف

في المعتقدات التقليدية، يعبر لمس الأنف عن الخداع. ولكن في الأغلب الأعم، فإن الأشخاص الذين يقومون بتقييم شيء أو التفكير فيه، يلمسون أنفسهم أو يحكونها أو يخبطونها. وقد قال لي أحد الأشخاص إنه عندما يرى أحد الأشخاص يلمس أنفه، فإن هذا يمثل مدعاة لـ "التشكك".

أما الأشخاص الذين يفكرون في شيء ما، فإنهم يقومون مرارًا وتكرارًا بنقر أو خبط طرف أنوفهم. وبالتالي، فإنه من الممكن أن تكون هذه الإشارة علامة على أنهم على وشك اتخاذ قرار.

ومن الممكن أن يكون لمس الأنف أو حكه أو قرصه علامة على أن الإنسان لا يصدق ما يقوله الطرف الآخر في الحوار. فإذا كان من يلمس أنفه هو الشخص المتكلم، فإن هذا يمثل علامة على أن هذا الشخص يكذب.

وأحيانًا ما يضع الناس إحدى فتحتي الأنف بين إبهام وسبابة واحدة من أيديهم، عندما يسمعون شيئًا مزعجًا أو يتلقون أنباءً سيئة. وتمثل هذه الحركة علامة على أنه شديد السوء لدرجة أن رائحته كريهة.

الأنف المرفوع

يمثل الأنف المرفوع إشارة عكسية على خفض الذقن. فعندما يكون الأنف مرفوعًا، فإن هذا يعني أن الشخص يشعر بالثقة، كما أنها إشارة على أنه ربما يشعر أيضًا

بالأهمية والقدرة على إطلاق الأحكام والفوقية. ورغم أن هذه الحركة تأتي بشكل لا إرادي، فإنها من الممكن أيضًا أن تكون إشارة على أن الشخص يظهر فوقيته أو عجرفته.

النظر إلى الأنف من أعلى

تمثل علامة على الازدراء أو الاحتقار أن تنظر إلى الشخص مع رفع الأنف، وغلق العينين في الوقت نفسه.

فتحة الأنف المتسعة

تمثل فتحة الأنف المتسعة علامة على أن الشخص مستثار؛ فتتسع أنوف المحبين في توقع لمباهج الحب. ومع ذلك، فإن فتحات الأنوف من الممكن أن تتسع أيضًا، عندما يكون الشخص في حالة من التفكير أو يقوم بنشاط بدني. وبمجرد أن يتم اتخاذ القرار، تتسع فتحة الأنف لتمرر إلى الدم أكبر قدر ممكن من الأوكسجين.

وهذه الحركة مفيدة، إذا كان الشخص يتأهب لتحريك بيانو، أو يصعد مجموعة من درجات السلم، إلا أنها قد تكون أيضًا علامة على خطر محتمل؛ ففتحة الأنف المتسعة قد تمثل إشارة على أن الشخص سوف يهاجمك.

لَيّ الأنف

إذا كان الشخص لا يؤمن بما يقوله أحد الأشخاص أو لا يقره، فإنه من الممكن أن يلوي أنفه لحظيًّا إلى أحد الجانبين. وبلغة الشعور، فإن هؤلاء الأشخاص "يشمون" رائحة ليست مناسبة، ومن الممكن أن تكون هذه الحركة أحيانًا علامة على عدم الإعجاب.

الإبهام والأنف

من الإشارات التي تعبر عن الإهانة الخفيفة أن يضع الإنسان طرف إصبعه الإبهام على مؤخرة أنفه، أو يلوح بأصابعه على شكل مروحة، أو يهز الأصابع. أتذكر أنني كنت أفعل ذلك وأنا طفل، ونسيت تلك الحركة، حتى رأيت مؤخرًا امرأة تفعلها لمجموعة من العمال كانوا يحملقون إليها.

الآذان

إذا حك أحد الأشخاص أذنه بإبهامه أو سبابته، فإن هذا يمثل علامة على أن الشخص لا يريد أن يسمع ما يقال. وهذا الشخص إما أنه غير مهتم، أو لا يصدق ما يقال له.

وإذا ما حك أحد الأشخاص ما خلف أذنه بإصبعه الإبهام، فإن هذا يمثل علامة على أن الشخص مذهول أو مرتبك أو لديه شكوك فيما يقال له.

أحيانًا ما يغطي بعض الأشخاص آذانهم لكي يدعوا المتكلم يعرف أنه لا يريد أن يسمع المزيد، وربما يأتي هذا لأن الموضوع شديد الضغط ، أو أنهم بكل بساطة قد سمعوا ما يكفي.

ومن بين الوسائل الأخرى الأكثر توكيدًا لأنك قد سمعت ما يكفي هي أن تضع إصبعك في أذنك، وبعد ذلك تهزه. إذا ما فعل أحد الأشخاص ذلك في أثناء محاولتك أن تقنعه بأحد الأشياء، فإن هذا يعني أن عليك التوقف، وإعادة التفكير في طريقتك.

ويعد تدوير السبابة أمام الأذن علامة على أن شخصًا ما أو شيئًا ما مجنون أو مضطرب.

الوجنتان

قبلة الوجنتين

تمثل قبلة الوجنتين نوعًا شائعًا من التحية، بالنظر إلى أنها تمثل إشارة مليئة بالعاطفة، ولكنها تبعد عن الجانب الحسي في العواطف. وفي بعض الأماكن تأتي القبلة على وجنة واحدة فقط، ولكن الشائع أن توضع قبلة على وجنة ثم أخرى على الوجنة الأخرى.

صفع الوجنتين

عندما يفعل الناس شيئًا سخيفًا، فإنهم أحيانًا ما يصفعون أنفسهم على وجوههم كأنهم يعاقبون أنفسهم على خطئهم.

إراحة الوجنة على اليد

تمثل إراحة الوجنة على اليد علامة على الإرهاق، وتشير إلى الآخرين بأن الشخص الذي يكلمونه قد نال كفايته.

الفم

تجد العين أنه من الصعب عليها الكذب، أما الفم فيمكنه أن يرسل معلومات كاذبة مرارًا وتكرارًا. وبالتالي، فإنك في حاجة إلى أن تكون شديد العناية، عندما تؤول الرسائل غير اللفظية باستخدام الفم فقط.

الفم في حالة الراحة

إذا سرت في أحد الشوارع المزدحمة، ونظرت إلى الأشخاص السائرين باتجاهك، سوف تلحظ العديد من تعبيرات الوجه المختلفة. وفيما عدا الأشخاص الذين يفكرون في شيء مهم أو لطيف، سوف تجد أن أغلب الناس يضعون تعبيرًا اعتياديًّا يمكن ملاحظته بالدرجة الأولى في الفم.

وبالطبع، يصدر فم الإنسان مجموعة كبيرة من التعبيرات يوميًّا. إلا أنه بعد مرور فترة من الوقت، سوف يصبح أحد التعبيرات هو التعبير الاعتيادي، ويمكن عندئذ تأويله. وتقدم التعبيرات الاعتيادية للشفاه أداة قوية وفعالة لفك شفرة شخصية الإنسان. وحتى عندما يغير هذا الشخص تعبيراته، سوف يبقى أثر من تعبيره الاعتيادي، وهو ما يمكن تأويله.

فإذا ما كان الفم سائبًا ومرتخيًا، فإن هذا يعني أن التعامل مع صاحبه سهل، ولكنه يعني أيضًا أن هذا الشخص غير حاسم، ومن الممكن أن يتأثر بمن هم أكثر قوة.

وإذا كان الفم مستقيمًا وثابتًا، فإن هذا يعني أن صاحبه حي الضمير، ويمكن الاعتماد عليه، وأنه متزن.

أما إذا كان الفم يميل إلى أعلى عند ركنيه صانعًا ما يشبه الابتسامة، فإن هذا يعني أن صاحبه سهل التعامل معه، كما أنه محب للمرح، وسهل الإرضاء. كذلك يتسم هذا الشخص بالتفاؤل.

ولكن إذا كان الفم يميل إلى الأسفل عند ركنيه، فهذا يعني أن صاحبه قوي الإرادة، ولا يشعر بالرضا، ومن السهل إغضابه، بالإضافة إلى كونه يميل إلى إلقاء اللوم على الآخرين في كل ما يقع من أخطاء. كذلك يكون هذا الشخص متشائمًا.

الابتسامات الصادقة والمفتعلة

يتطلب الأمر ٤٦ عضلة للتقطيب، ولكنه يتطلب ١٣ عضلة فقط للابتسام. إن الابتسامة أكثر قوة من التقطيبة، وتتطلب قدرًا أقل كثيرًا من الجهود. وحتى العميان يمكنهم أن يحسوا الابتسامة؛ لأنهم يشعرونها في أصوات من يبتسمون.

إننا نميل إلى ربط الابتسامة بالسعادة، ولكن البشر لهم أنواع مختلفة من الابتسامة يلائم كل منها غرضًا مختلفًا؛ فهناك ابتسامة الاعتذار، التي نستخدمها طيلة الوقت عندما يحدث تفاعل عارض بيننا وبين شخص آخر. فإذا ما اصطدمنا بأحد الأشخاص بشكل عارض في محطة القطار، فسوف نقول "عذرًا". وإذا ما حشرنا أنفسنا في أحد المصاعد المكتظة، فسوف نتجنب على الأرجح التواصل البصري مع أي راكب، ولكننا سوف نبتسم في اعتذار حقيقي لتسببنا في أن يقترب الناس بعضهم من بعض لهذه الدرجة. وفي المدن المزدحمة، من الممكن أن يواجه الإنسان العادي عشرات المواقف المشابهة خلال يومه، إلا أن الابتسامة متعددة الأغراض التي تظهر على وجهه لا تكون في الغالب ابتسامة صادقة.

قد تظهر على وجوه بعض الناس ابتسامة مختصرة في نهاية كل جملة في أثناء حديثهم مع الآخرين. هذه الابتسامة تمثل ابتسامة توتر تشير إلى أن الشخص لا يشعر بالثقة فيما يقول أو غير متأكد منه.

ومن الممكن أن تستخدم الابتسامات لتغطي المشاعر والأحاسيس؛ فاللاعب الذي يخسر نهائي إحدى بطولات التنس سوف يبتسم في شجاعة لإخفاء مشاعره. كذلك يستخدم الناس، الذين يتعاملون مع الجمهور طيلة اليوم كل يوم، الابتسامة لجعل معاملاتهم مع الآخرين أكثر لطفًا. كما أن طاقم الطيران في الطائرات يستخدم أيضًا الابتسامة، ولكن الغرض منها يكون طمأنة الركاب الذين يخشون الطيران. كل هذه الابتسامات مفيدة، ولها غرض معين، ولكنها ليست ابتسامات أصيلة.

في أواخر الستينيات من القرن العشرين، سجل مجموعة من الباحثين من جامعة برمنجهام في إنجلترا عددًا من الابتسامات المختلفة [١٢]. كانت أولى هذه الابتسامات هي ابتسامة بسيطة، عبارة عن ابتسامة لطيفة لا تكشف الأسنان. وتأتي هذه الابتسامة، عندما يبتسم الشخص لنفسه.

أما الابتسامة الثانية فتأتي عندما يلتقي شخصان معًا، ويظهر فيها الصف العلوي من الأسنان، فيما يقوم الشخصان عادة بالتواصل البصري.

فيما يسمى النوع الثالث بالابتسامة الواسعة، وهي الابتسامة التي تأتي عندما يكون الناس في حالة من المرح، ويبتسمون وكذلك يضحكون. وفي هذه الابتسامة يظهر كل من الصفين العلوي والسفلي، ونادرًا ما يكون هناك تواصل بصري.

بينما يسمى النوع الرابع بالابتسامة المستطيلة، التي يستخدمها الناس، عندما يتعاملون بتهذيب؛ حيث تمتط الشفتان لترسم شكلًا مستطيلًا، وهي تأتي عندما يرغب الناس في التظاهر بأنهم يستمتعون بوقتهم.

النوع الخامس من هذه الابتسامات هو ابتسامات "الترحيب"، التي نستخدمها عندما نلتقي مع الغرباء؛ فتميل الشفتان إلى أعلى، بينما يُفْتَح الفم قليلًا بما يكشف عن الصف العلوي من الأسنان.

أما ابتسامة المبالغة التي لا تتضمن رفع الحواجب فهي تستخدم لإخفاء الخوف والقلق.

قبل حوالي ١٥٠ عامًا في عام ١٨٦٢، أجرى عالم أعصاب فرنسي يدعى "جولوم بنجامين آرماند دوشين دو بولوني" (١٨٠٦ - ١٨٧٥) سلسلة من الاختبارات للتعرف على الكيفية التي تختلف بها الابتسامة المفتعلة عن الابتسامة الصادقة. في تجاربه، قام باستثارة عدد من عضلات الوجه كهربيًّا، والتقط صورًا للانقباضات العضلية المتعددة التي نشأت، ووجد أن الابتسامة المفتعلة تنتج عن العضلة الوجنية الرئيسية، التي تجري من عظام الوجنة إلى ركني الفم، وهي العضلة التي تؤدي إلى جذب الشفاه إلى الجانبين وإلى أعلى بما يُنْتِج الابتسامة المفتعلة. أما الابتسامة الصادقة فتأتي نتيجة لحركات العضلة الوجنية الرئيسية، والعضلة الدويرية، والعضلة العينية التي تحيط بالعينين. وكتب "دوشين" عن ذلك قائلًا: "تظهر عاطفة المرح الصادق على الوجه من خلال مجموع انقباض العضلة الوجنية الرئيسية والعضلة الدويرية والعضلة العينية. العضلة الأولى تطيع الإرادة، أما العضلتان الأخريان فتضعان مشاعر الروح الطيبة موضع التطبيق"[١٣].

بكلمات أخرى، تؤدي الابتسامة الحقيقية إلى تجعد الحافتين الخارجيتين للعين، وترفع الوجنتين، وتنشط الحافة الخارجية للفم. إنها نعمة حقيقية أن تتلقى ابتسامة صادقة، كما أنها مُعْدِية. فإذا تلقيت ابتسامة صادقة، هناك احتمال كبير أن تشعر بالسعادة وترد بمثلها.

أما الابتسامة المفتعلة فلا تنشط إلا الحواف الخارجية للفم. ومن الصعب أن تفتعل ابتسامة صادقة، ولأغلب الناس ابتسامة اجتماعية يستخدمونها غالبًا مع الأشخاص الذين ليسوا قريبين منهم بالضرورة، ويحتفظون بابتسامتهم الصادقة للأشخاص الذين يهتمون بأمرهم.

والمثير للدهشة أن الأطفال الرضع أيضًا لديهم القدرة على افتعال ابتسامات اجتماعية وأخرى صادقة، وهو الأمر الذي كشفته تجربة شملت ٣٥ رضيعًا. وفي تلك التجربة، اكتشف العلماء أن الرضع الذين يبلغون من العمر ١٠ أشهر يمكنهم أن يبتسموا للغرباء دون أن يستخدموا العضلات المحيطة بعيونهم، إلا أنه عندما تأتي أم الرضيع إلى دائرة رؤيته أو تبتسم له، يصدر ابتسامة صادقة [١٤].

يمكنك أن تتبين الابتسامة المفتعلة على وجه الأشخاص من خلال التدقيق فيها لفترة أولًا، وبعد ذلك ملاحظة الكيفية التي يقومون بها بتحية الآخرين. سوف يتلقى غالبية الآخرين ابتسامات مفتعلة، إلا أولئك الذين يهتم بهم صاحب الابتسامة؛ فسوف يتلقون ابتسامات صادقة.

يتيح لك معرفة ذلك أن تدرك حقيقة مشاعر هذا الشخص إزاءك، كما سوف تكون قادرًا على تحديد مدى الجدية التي يأخذ بها أفكارك. فإذا تلقيت ابتسامة مفتعلة، فقد يعني هذا أن عليك نسيان الفكرة التي كنت تتكلم عنها معه، وتسعى في اتجاه آخر.

في عام ١٩٠٦، اكتشف عالم وظائف الأعضاء د. إزرايل وينباوم أنه إذا ما ابتسم أحد الأشخاص عن عمد، فسوف يشعر فورًا بالإيجابية والسعادة. وبالطريقة نفسها، يؤدي التقطيب عن عمد إلى إثارة المشاعر السلبية. وأعاد أستاذ علم النفس المتقاعد "روبرت زايونك" (١٩٢٣ - ٢٠٠٨) اكتشاف هذا البحث، واقترح أنه لما كان الابتسام مرتبطًا بمشاعر السعادة، فإن الابتسام المتعمد يشجع المخ على إطلاق إشارات عصبية إيجابية تجعل الشخص يشعر بقدر أكبر من السعادة. وكتب عن ذلك قائلًا: "تؤدي مطالبة الناس بالابتسام - بغض النظر عن طبيعة مشاعرهم قبل الابتسام - إلى زيادة في المشاعر الإيجابية، بينما يؤدي التقطيب إلى تأثير عكسي بتقليل المشاعر الإيجابية" [١٦].

ابتسامة الفم المغلق

نادرًا ما يبتسم الراغبون في الهيمنة على الآخرين. فعندما يتم إجبارهم على الابتسامة، فإنهم يستخدمون نوعين من الابتسامات مغلقة الفم. والنوع الأول من هذه الابتسامات هو ابتسامة مغلقة؛ فهي ابتسامة تلتصق فيها الشفتان معًا، بينما ينبسط ركنا الفم إلى الجانبين. ومن الممكن أن يكون هذا النوع من الابتسامات محبطًا للآخرين، بالنظر إلى أنه من الصعب تحديد ما إذا كان صاحب هذه الابتسامة يبتسم فعلًا أم لا. وفي هذا الموقف، يخفي الشخص مشاعره الحقيقية أسفل هذه الابتسامة.

أما النوع الثاني من الابتسامات مغلقة الفم فهو الابتسامة المشدودة بإحكام. وفي هذا النوع من الابتسامات، تتوتر العضلات المحيطة بالفم، بما يخلق انطباعًا بأن الشخص سوف يبتسم، ولكنه تمكن من السيطرة على الابتسامة ومنعها من الظهور.

كذلك يستخدم الناس الابتسامات مغلقة الفم، عندما لا يريدون الكشف عن مشاعرهم الحقيقية. فإذا قال لك شخص: "لا تشغل بالك بهذا"، ثم ابتسم ابتسامة مغلقة الفم، فعلى الأرجح ينبغي عليك أن تشغل بالك بالأمر فعلًا؛ لأن معنى الابتسامة أن هذا الشخص يخفي إحباطه أو ضيقه بإعطائك الابتسامة مغلقة الفم.

الضحك

الضحك هو تعبير تلقائي عن الاستمتاع بما هو قائم، عندما يحدث شيء طريف. والضحك مُعْدٍ، وبمجرد أن يضحك شخص، ينضم إليه الباقون.

كذلك من الممكن أن يكون الضحك سلاحًا فعالًا. ويحدث ذلك عندما يضحك شخص على آخر، بدلاً من أن يضحك معه. من الممكن أن يتقبل بعض الناس هذا الأمر بنية طيبة، ولكنَّ هناك آخرين قد يشعرون بالألم والإهانة، عندما يشعرون بأن هناك من يسخر منهم أو يضحك عليهم.

الشفاه

تأتي الشفاه على نوعين: الغليظة والرفيعة. وتظهر الشفاه الغليظة على أنها أكثر دفئًا ومودة ولطفًا وحسية. وعلى الجانب الآخر، يُنْظَر إلى الأشخاص ذوي

الشفاه الرفيعة على أنهم أكثر برودة وقوة وصلابة وضعفًا في المشاعر. ويفسر هذا السر وراء وضع النساء ذوات الشفاه الرفيعة لطلاء شفاه سميك وراء خط الشفاه؛ فهذا يجعلهن أكثر جاذبية وسهولة في التعامل.

زم الشفاه

يحدث هذا عندما تكون الشفاه متغضنة، وهو يوضح أن الشخص لا يتفق مع ما يقوله الطرف الآخر أو يشعر بالقلق منه. فإذا كانت تحاول أن تبيع شيئًا لأحد الأشخاص، ورأيته يزم شفتيه، فهذا يعني أنك قلت شيئًا لم يعجب العميل أو لم يتفق معه. وعندها يتعين عليك أن تعود بكلامك إلى النقطة المثيرة للجدل، وتوضح الموقف، وتنفق المزيد من الوقت في الرد على الأسئلة غير المنطوقة التي قالها العميل، قبل أن تواصل عملية البيع.

ضغط الشفتين

يضغط الناس شفاههم عندما يقعون تحت ضغط. ولا يتم القيام بذلك بشكل واعٍ، ولكنه يحدث عندما يشعر الشخص بالقلق أو الانشغال إزاء شيء ما. فإذا كانٍ هذا الشخص يعاني توترًا وقلقًا حادين، بالإضافة إلى ضغط الشفتين، فسوف ينخفض ركنا فمه.

لعق الشفاه

هناك الكثير من الأسباب الكامنة وراء لعق الناس شفاهم؛ فمن الممكن أن يكون علامة على التوتر؛ لأن أفواه الناس تجف، عندما يشعرون بالضغط أو التوتر. كذلك يحدث عند إلقاء كذبة. وأيضًا فإن بعض الناس خصوصًا المدخنين لديهم شفاه جافة، ويميلون إلى لعق شفاههم بين فترة وأخرى. كذلك من الممكن أن يكون لعق الشفاه علامة على الاستمتاع.

عض الشفاه

يمثل عض الشفاه علامة على القلق؛ فعندما يضع الشخص أيًا من شفتيه بين أسنانه، فهذا يعني أنه يمنع نفسه من قول شيء قد يكون محرجًا. بالإضافة إلى ذلك، فإن هذا الشخص ينال الدعم والمساندة من أسنانه. وغالبًا ما كانت

book scan

تُلتَقط صور للأميرة "ديانا" وهي تعض شفتيها، وهو ما كان يعكس القلق وربما الغضب من وجود المصورين المتطفلين.

وضع أشياء في الفم

غالبًا ما يشعر المرء بالدافع لأن يضع شيئًا في فمه، عندما يشعر بالتوتر، فمضغ العلك وأطراف النظارات والإبهام كلها أمثلة على الأشياء التي من الممكن أن تستخدم بهذه الطريقة للتقليل من حدة التوتر، وأحيانًا يعض بعض الناس طرف أحد الأصابع للغرض نفسه. أنا من مشجعي كرة القدم، ووجدت أنه من المثير أن أراقب السير آليكس فيرجسون المدير الفني لفريق مانشستر يونايتد لكرة القدم وهو يمضغ العلك. فعندما تسير الأمور على ما يرام بالنسبة لفريقه، يكون المضغ بطيئًا وبوتيرة ثابتة. إلا أن سرعة المضغ ومستوى الضغط على العلك يزدادان بشكل ملحوظ، عندما يكون فريقه تحت ضغط.

تغطية الفم

تعلمنا جميعًا في صغرنا أن نغطي أفواهنا عند السعال أو العطس. وبالمثل، يغطي كثير من الناس أفواههم لمنع أنفسهم من قول شيء ربما يندمون عليه فيما بعد. فإذا كانت الأصابع مفرودة وموضوعة على الفم، فهذا يعني أن الشخص "يغربل" فعلًا الكلمات التي يقولها.

كذلك من الممكن أن يكون لمس الفم أو الشفاه علامة على أن الشخص يكذب.

كذلك يتم القيام بتغطية الفم غالبًا كحركة شبه مرحة. فبعد أن يقول المرء شيئًا لا ينبغي أن يقوله، غالبًا ما يضع يده على فمه، كما لو كان يحاول - ولكن بعد فوات الأوان - أن يوقف الكلمات عن الخروج من فمه.

وفي كثير من الدول الآسيوية، يعتبر من الوقاحة أن يكشف المرء عن داخل فمه. ولذلك، يغطي كثير من الآسيويين فمهم في أثناء الابتسام أو الضحك.

التنخم الساخر

ينتشر هذا الصوت حول العالم، ودائمًا ما يُنظر إليه على أنه علامة على التهكم أو الازدراء. ويخرج هذا الصوت، عندما تنقبض العضلات الواقعة على جانبي

الوجه، بما يؤدي إلى فرد طرفي الشفاه نحو الأذنين. كذلك تتجعد الشفتان أيضًا، وغالبًا ما يستمر هذا الصوت لثانية، وهو يمثل علامة على أن من فعله لا يحترمك، ويعتبرك وأفكارك غير جديرين باهتمامه. وأحيانًا ما يطيل الشخص هذا الصوت بما يظهر بكل وضوح الازدراء وعدم الإعجاب والتحقير.

التهكم

تمثل الابتسامة المشوهة المرسومة على جانب واحد من الوجه - بما يجعل الوجنة تتغضن - علامة على أن الشخص يتظاهر بأنه يتفق مع ما يسمع، ولكنه في الواقع يشعر بالازدراء له.

كذلك فإن الابتسامة غير المتماثلة تعتبر علامة على أن الشخص لا يلقي أي انتباه إلى ما يقال.

التثاؤب

يعتبر غالبية الناس التثاؤب علامة على الملل، وفي بعض الأحيان، تكون الحال هكذا فعلًا. فإذا كان المرء يقوم بمهمة ذات طبيعة متكررة، أو ينتظر فترة طويلة للحصول على إحدى الخدمات، فمن المرجح أن يتثاءب.

إلا أن الناس أيضًا يتثاءبون، عندما يشعرون بالتوتر أو العصبية، أو يواجهون تحديًا صعبًا، ويُعرف هذا بتثاؤب التوتر، ويمثل وسيلة مفيدة لأنه يؤدي إلى التشتيت المؤقت لانتباه الشخص عن توتره وقلقه.

هناك أيضًا تثاؤب تهديدي، وهو التثاؤب الذي يستخدمه الأشخاص المسيطرون عندما يريدون أن يؤكدوا أو يستعيدوا سيطرتهم.

الضحك

عادة ما يضحك الناس؛ لأنهم يشعرون بالاستمتاع. إلا أن الناس يضحكون أيضًا عندما يشعرون بالتوتر. ومن بين النماذج الكلاسيكية على ذلك تجربة ميلجرام، وهي الدراسة المثيرة للجدل بشأن الطاعة، والتي أجريت في مطلع الستينيات من القرن العشرين على يد د. "ستانلي مليجرام" (١٩٣٣ - ١٩٨٤) الأستاذ في جامعة ييل. تم أخذ المتطوعين مدفوعي الأجر - الذين وافقوا على المشاركة في

التجربة - إلى معمل كان يعلم فيه صاحب التجربة أحد الأشخاص كيفية حفظ قائمة كلمات. طُلِبَ من المتطوعين أن يشجعوا ويدربوا الطالب من خلال إعطائه صدمات كهربية. كان مدير التجربة والطالب مدفوعي الأجر، إلا أن المتطوعين لم يكونوا يدركون ذلك، ولم يكن الطالب يتلقى أية صدمات كهربية، رغم كل صراخه وحركاته مثل الضرب على الحائط. وفي كل مرة كان الطالب يرتكب فيها خطأ، كان على المتطوعين أن يزيدوا قوة التيار الكهربي.

المدهش في الأمر أن ٢٦ من ٤٠ متطوعًا كانوا قادرين على إرسال صدمات كهربية للطالب تزيد قدرتها على ٤٥٠ فولت، رغم سماعهم صراخه المتألم من الحجرة المجاورة. ولكنَّ كثيرًا من المتعلمين لم يكونوا راضين عن الموقف، رغم أنهم كانوا مستعدين لإرسال الصدمات الكهربية للطالب، بينما ضحك ثلث المتطوعين وابتسموا لسماعهم صرخات "المتعلم" طلبًا للنجدة.

وعندما سُئِلوا عن سبب ضحكاتهم فيما بعد، لم يستطع أي منهم توضيح السبب؛ فقد بدا الأمر كأنهم يضحكون بسبب الموقف السيئ للطالب، لكن في الواقع كانت ضحكاتهم عبارة عن رد فعل متوتر لما كانوا يفعلون[١٧].

اللسان

من الممكن أن يكون اللسان كاشفًا فيما يتعلق بتحديد ما الذي يدور في ذهن الإنسان. فإذا ما كان المرء يشعر بالتوتر، مثلًا، فسوف يكون الفم جافًّا، وسوف يلعق اللسان الشفتين لترطيبهما. المثير في الأمر أننا كلنا نهدئ أنفسنا ونسكن منها بتحريك لساننا من جانب لآخر بالنظر إلى أن ذلك يهدئ من توترنا.

فإذا كان هناك شخص يركز بشدة على إحدى المهام، فسوف يدس طرف لسانه في أحد خديه، أو يضعه خارج فمه قليلًا. هذا الفعل اللاواعي يهدئ من الإنسان وهو يعمل.

ويقوم الأطفال - والكثير من الراشدين حول العالم - بإخراج لسانهم خارج فمهم لمضايقة من لا يتعاملون معهم جيدًا واستفزازهم.

الفكان المطبقان

يميل الناس إلى إطباق فكيهم، عندما يشعرون بالغضب أو التوتر، إلا أن بعض الناس يطبقون فكوكهم طيلة الوقت بما يظهر أنهم غاضبون أو مضغوطون أو متوترون باستمرار.

إسقاط الفكين

عندما يكون الناس في حالة من الاندهاش أو عدم التصديق أو الذهول أو الصدمة أو المفاجأة أو الارتباك أو عدم اليقين أو الفزع، يميل الفكان إلى السقوط فورًا. ويسقط بعض الناس فكيهم لإضافة المزيد من التأثير، ويتركونهما ساقطين فترة أطول مما كان سيحدث لو كان سقوطهما تلقائيًّا. ويمكن الاستخفاف بهذه الحركة بالنظر إلى أنها تمثل نوعًا من التظاهر أو التكلف.

إبراز الذقن

يمثل إبراز الذقن إشارة طفيفة على العدوانية، وعادة ما تصدر من ذَكَر لآخر، وهي تمثل رسالة للطرف الآخر بأن يبقى بعيدًا، أو ألا يتدخل.

ضرب الذقن

هذه علامة مألوفة في الاجتماعات؛ فعندما يبدأ الحاضرون في تقييم ما قيل، غالبًا ما يضربون ذقونهم بأصابعهم الإبهام والسبابة، وهي علامة على أنهم يأخذون القرار. فإذا ما صدرت هذه الحركة خلال عملية مبيعات، يصبح من المهم لمندوب المبيعات أن يوقف العملية، إلى أن تنتهي عملية ضرب الذقن. وتدل التعبيرات التي يصدرها الشخص بعد أن يوقف ضرب ذقنه مندوب المبيعات على ما إذا كان القرار إيجابيًّا أو سلبيًّا.

حمرة الوجنتين

تحدث حمرة الوجنتين في لحظات الخجل أو الإحراج، أو عندما يُضبط شخص وهو يقول أو يفعل شيئًا يعرف أنه خطأ. كذلك تحمر وجنات الأشخاص، عندما يكونون في صحبة من يشعرون هم إزاءهم بالإعجاب سرًّا، ولما كانت حمرة الوجنتين فعلًا لا شعوريًّا تمامًا، فهو يكشف بوضوح الحالة الشعورية للشخص.

أعرف رجلًا تحمر وجنتاه في كل مرة يقول فيها شيئًا مبالغًا فيه أو كذبة، ويسبب له هذا الأمر الكثير من المشكلات، بالنظر إلى أنه يجد نفسه مضطرًّا إلى أن يقول الحقيقة، حتى في المواقف التي يكون فيها من الأكثر دبلوماسية أن يكذب. ومع حمرة الخجل في وجنتيه، يبدأ في القسم بحرارة، وغالبًا ما يرحل مبكرًا قبل أن ينجز أعماله بسبب الإحراج الذي يسببه له ذلك.

ابيضاض الوجه

ابيضاض هو عكس حمرة الخجل. فعندما يبيضّ وجه أحد الأشخاص، فهذا معناه أنه في حالة شحوب. ويحدث هذا عندما يمر الإنسان بصدمة مفاجئة مثل حادث سيارة أو سماع أخبار مؤلمة. كذلك فإن الشحوب علامة على التوتر المفرط المفاجئ.

يحدث ابيضاض الوجه عندما يقوم الجهاز العصبي للمرء بنقل الدم بشكل لا إرادي لكي يساعده إما على الهروب أو على الهجوم. ولابد أن الأمر كان مفيدًا في الماضي، إلا أنه ربما أصبح في الوقت الحاضر يزيد الأمر سوءًا؛ بالنظر إلى أنه عادة لا يوجد ما يمكن للمرء أن يفعله لكي يخفف حدة الموقف.

الاستهجان والرفض

هناك عدد من تعبيرات الوجه تشير إلى الاستهجان والرفض. وتمثل إدارة العينين واحدة شائعة منها، كذلك هز الرأس من جانب إلى آخر واحدة أخرى. وأيضًا يمثل تجعيد الأنف علامة على عدم الإعجاب وعدم الموافقة. ولكن عادة ما لا يستمر هذا التعبير لأكثر من لحظات، ومن السهل عدم ملاحظته، إلا أنه يمثل مؤشرًا شديد الدقة على طريقة تفكير الفرد.

الذقن والفك

من الممكن أن يكون الجزء السفلي من الوجه كاشفًا فيما يتعلق بتحديد الحالة الشعورية للإنسان.

الغضب

يبرز الأشخاص الذين يشعرون بالغضب ذقونهم للأمام. ومؤخرًا، ذهبت لأصطحب حفيدتي من الحضانة، وهناك رأيت طفلين صغيرين وقد دخلا في جدال، وكان كل منهما قد أبرز ذقنه إلى الأمام لتأكيد الغضب. ويستخدم الكبار هذه الحركة بدون وعي، عندما يشعرون بالغضب أو الإساءة.

خفض الذقن

يقال التعبير الشائع في الإنجليزية "ارفع ذقنك لأعلى" لأولئك الذين يشعرون بالحزن أو الإحباط. ويمثل خفض الذقن مؤشرًا على طبيعة مشاعر الناس؛ فعندما يكون الذقن منخفضًا، يدل ذلك على الشعور بفقدان الثقة والتفكير في أفكار سلبية. وبشكل عام يخفض الناس ذقونهم، عندما يمرون بتوتر أو مشكلات.

الملل

من علامات التعبير عن الملل أن يستخدم المرء يده ليسند إليها ذقنه، وتدل هذه الحركة على أن الشخص يحاول أن يركز على ما يجري، ويسند ذقنه إلى يده لكي يركز فيما يجري.

التركيز

هذه الإشارة عكس إسناد الذقن؛ فعندما يضرب المرء ذقنه بلطف، كما لو كان لحية، فهذا يمثل علامة على أنه يستمع جيدًا إلى ما يقال.

الفكان المطبقان

يمثل الفكان المطبقان علامة على أن الشخص لا يشعر بالارتياح، ومن السهل أن يسقط فريسة المرض بسرعة، كما أن ذلك من الممكن أن يكون علامة على الشعور بالملل.

الرقبة

يحك الناس رقبتهم، عندما يكونون في حالة من الشك بشأن شيء ما. وبالمثل، إذا قلت لشخص شيئًا من الواضح أنه غير صحيح، وحك رقبته بعد ذلك، فسوف تعرف أنه لم يقتنع بما يقال.

الحركات الوقائية

هناك ٥ حركات وقائية رئيسية، وهي الحركات التي يمكن رؤيتها في مختلف أنحاء العالم.

تغطية العينين باليد أو اليدين لحماية المرء من خلال منعه من رؤية ما يسبب الألم أو الحزن.

تغطية الوجه بأكمله بكلتا اليدين يشمل حركتين وقائيتين معًا؛ فبتغطية كامل الوجه، لا يستطيع المرء أن يرى ما يجري، وكذلك لا يستطيع أن يعلق على الموقف المثير للتوتر أو الحزن.

وضع الرأس بين كلتا اليدين يمثل علامة على رمزية الحماية، بالنظر إلى أن هذه الحركة تحمي الرأس من الضرر النفسي، عندما يحدث شيء مؤلم أو مثير للحزن. ولقد رأيت نموذجًا على ذلك في أحد لقاءات الجولف، عندما أهدر أحد اللاعبين ضربة سهلة، فوضع العديد ممن كانوا يتابعون اللقاء أيديهم على قمة رأسهم.

ولكن بدلاً من وضع اليدين على قمة الرأس، من الممكن أن يضع المرء كلتا يديه خلف رأسه، وهو ما يمثل نوعًا من دعم الذات، ويماثل ما تفعله الأم عندما تقوم بسند رأس رضيعها. ولا ينبغي أن يُنْظر إلى هذا التصرف على أنه يماثل ذلك الذي يتم فيه احتضان مؤخرة الرأس باليدين، ولكن مع رفع الكوعين للخارج؛ فهذه إشارة تهديد تهدف إلى جعل من يفعلها يبدو أكبر وأكثر خطورة.

التعبير الخاوي

التعبير الخاوي هو وسيلة أخرى يستخدمها الناس لحماية أنفسهم؛ فبشكل عام، تتسم وجوه الناس بأنها حيوية وحية. وبالتالي، من الممكن أن يكون مثيرًا أن

ترى شخصًا بعينين ميتتين وعضلات وجه بلا حياة. ويشير هذا التعبير إلى أن الشخص استسلم، وببساطة يريد للموقف أن ينتهي.

ويضع بعض الناس الذين يشعرون بالضيق أو الغضب هذا التعبير الخاوي؛ بحيث لا يعرف الآخرون مقدار ما يشعرون به من ضيق أو توتر.

ذات مرة، قدمت سلسلة من ورش العمل في أحد السجون، وكان كثير من نزلائه قد اعتادوا وضع هذا التعبير الخاوي ليظهروا أنهم لا يمثلون تهديدًا للآخرين، ولا تتضح حقيقة مشاعرهم.

ومن بين الأماكن الأخرى التي يمكنك أن ترى فيها هذا التعبير الخاوي الأماكن المزدحمة مثل المصعد أو القطار أو الحافلة. ففي هذه المواقف، يضع الناس تعبيرات خاوية، ويتحركون بأقل قدر ممكن، ويتجنبون التواصل البصري.

الكتل

في هذا الفصل، طالعنا مجموعة من الحركات والتعبيرات كلًّا منها على حدة. وفي الواقع، من المستحيل أن تحدد حقيقة مشاعر الإنسان من مجرد تعبير أو حركة بعينها، بالنظر إلى أن هذا التعبير أو هذه الحركة من الممكن أن يتم تفسيرهما بأكثر من طريقة. فليس من الضروري أن تكون علامة على الكذب أن يلمس المرء أنفه في أثناء الحديث معك؛ فمن الممكن أن تكون لديه حساسية في أنفه بكل بساطة. وبالتالي، من المهم أن تراقب الشخص لفترة لترى ما إذا كان بإمكانك معرفة مؤشر آخر. وهناك سلسلة من "المخبرين" في الوجه يطلق عليها "الكتل".

هل سوف تعتقد أن هذا الشخص لديه نيات حسنة، إذا ما تعامل معك وقد ضيّق عينيه وخفض حاجبيه دون أن يبتسم؟ بالتأكيد لن يتعامل معك هذا الشخص بمودة، وسوف يحاول أن يتحكم فيك أو يهيمن عليك. إذا ما شاهدت أحد أفلام الغرب الأمريكي القديمة لـ "كلينت إيستوود"، سوف تلحظ أن الشخصيات التي تلعب أدوارها تضع هذا التعبير بشكل عام.

وإذا ما كان أحد الأشخاص يشعر بتوتر شديد، فقد يسعل، أو يزدرد لعابه، أو يعض شفتيه. ومن الممكن أن يكون هناك حافز لأن يضع شيئًا في فمه مثل مضغ العلك أو السيجار أو طرف القلم الرصاصي أو الجاف أو الإصبع الإبهام.

هل تثق بشخص ينظر إليك بشكل مباشر، وقد كست الحيوية وجهه فيما التمعت عيناه، وارتسمت على شفتيه ابتسامة صادقة؟

لنفترض أنك تتكلم مع شخص التقيته في إحدى الحفلات. وبينما تتكلمان، تبنى تعبيرًا خاويًا، وألقى نظرة على أحد جوانبك، ثم على الآخر. وبعد دقيقة، وضع يده على فمه ليخفي تثاؤبه، ثم تنهد. لن يكون من الضروري أن تكون على دراية بتعبيرات الوجه لتدرك أنه ليس مهتمًّا بقضاء الوقت معك، وأنه يرفض صحبتك بطريقة مفتوحة واضحة.

بإمكان وجهك تحسين حياتك

يمكنك أن تستخدم أسرار قراءة الوجه لتكون المزيد من الصداقات، وتصبح أكثر نجاحًا، وتنال المزيد من متع الحياة. وإليك ٣ أشياء بسيطة يمكنك أن تفعلها، وسوف تجعل الحياة أكثر سلاسة ويسرًا ومرحًا:

قم بتواصل بصري جيد مع الآخرين؛ فالناس يثقون بمن يقوم بالتواصل البصري معهم.

ابتسم. إذا كنت تبدو سعيدًا، فسوف تجعل الآخرين سعداء؛ فالابتسامة الصادقة دائمًا ما تولد استجابات جيدة في نفوس الآخرين.

هز رأسك موافقًا. عندما تهز رأسك، فأنت تشجع الآخرين وتظهر لهم أنك مهتم بما يتعين عليهم قوله.

كثير من الناس لا يعون الإشارات غير اللفظية التي يرسلونها؛ سواء كانت إيجابية أم سلبية. وبمجرد أن تبدأ في الانتباه لإشاراتك الاعتيادية، يمكنك أن تغيرها عند الضرورة لترسم الصورة التي ترغب في إظهارها عنك.

أعرف صاحب مطعم زاد من عدد زبائنه بين يوم وليلة، بعدما أخبره أحد الأصدقاء بأنه دائمًا ما يبدو عابسًا، وينبغي عليه أن يبتسم أكثر. كان تعبير وجهه الصارم لا يعكس مشاعره كإنسان سعيد قانع. وبالقدر نفسه، زادت مشاعره الإيجابية إزاء نفسه والحياة بشكل عام، بعدما بدأ في الابتسام.

من الممكن أن تساعدك قراءة تعبيرات الوجه بأكثر من طريقة. فسوف يستمتع الناس بالتعامل معك، عندما تعرف الاستجابات المناسبة التي يجب أن تبديها لما تسمعه. كذلك سوف تكون قادرًا على تهدئة المتوترين أو الغاضبين،

قبل أن يتحولوا إلى السلوك العدواني. كذلك سوف تكون لديك حدود خفية في كل تعاملاتك الشخصية مع الآخرين، وسوف تكون قادرًا على قراءة لغة جسدهم. كل هذه الأشياء سوف تزيد مهاراتك في التعامل مع الآخرين، بما يزيد ثقتك بنفسك، ويجعل من الأيسر عليك أن تحقق أهدافك.

في الفصل التالي، سوف نناقش الكيفية التي تستخدم بها هذه المعرفة في كشف الشخص غير الأمين الذي يكذب عليك.

book scan

"عندما تقول العين شيئًا، ويقول اللسان شيئًا آخر، يعتمد الإنسان الخبير على لغة الأولى".

ـ رالف والدو إيمرسون

الفصل الثالث عشر

علامات الخداع

كثير من الناس يجيدون الكذب، ولكنهم لا يجيدون التعرف على الأكاذيب التي يقولها الآخرون لهم. وكشفت العديد من الدراسات البحثية عن أن أغلب الناس يستطيعون اكتشاف الكذب المتعمد فيما يزيد قليلًا على ٥٠٪ من الحالات، وهو ما يمنح الكذابين ميزة؛ لأن أكاذيبهم تبقى عصية على الكشف في نسبة كبيرة من الحالات.

والشخص المتوسط يكذب عدة مرات في اليوم الواحد، وأغلب هذه الأكاذيب تأتي لحماية مشاعر آخرين، وتيسير الحياة لكل الأطراف المعنية بموضوع الكذبة. فمثلًا، إذا كانت هناك سيدة ترتدي ثوبًا جديدًا، وسألتك عما إذا كان يعجبك أم لا، فسوف تكون مجبرًا على أن تقول "نعم"، حتى لو كان لا يعجبك. وبالمثل، سوف تشكر مضيفك على الوجبة الشهية التي قدمها لك، بغض النظر عن مدى سوئها.

وأحيانًا يكذب الأشخاص بسبب خوفهم من التداعيات، إذا قالوا الحقيقة، وهو ما يعتبر نوعًا من حماية الذات. فإذا كانت لديك مهمة محددة يجب أن تنتهي في يوم محدد، ولكنك لم تنهها، من الممكن أن تقول إنها انتهت لمنع الدخول في جدال أو تعكير صفو الأطراف المعنية بالمهمة.

يكذب الناس ليحموا الأصدقاء أو أفراد الأسرة. فإذا كان اتُّهِم أحد الأصدقاء المقربين بشيء ما، فمن الممكن أن تقول للآخرين إنه بريء، رغم أنك تعرف أنه ليس كذلك.

كما أن الأكاذيب في العمل شديدة الشيوع؛ فمن الممكن أن تتصل بشركة وتطلب الحديث مع أحد الأشخاص، فتقول لك سكرتيرته: "إنه ليس في مكتبه"، أو "في اجتماع". من الممكن أن يكون هذا صحيحًا، ومن الممكن ألا يكون كذلك، إذا كان هذا الشخص يريد أن يتجنب الحديث معك. كذلك من الممكن أن تتصل بشركة مستفسرًا عن منتج طلبت شراءه، وسوف يرد أحدهم عليك قائلًا: "لقد تم شحنه إليك بالأمس". ربما يكون هذا صحيحًا، وربما يكون تكتيكًا لكسب الوقت.

كذلك يكذب الناس مرارًا وتكرارًا لتحسين صورتهم الذاتية، بخاصة إذا كانوا لا يشعرون بأنهم وصلوا إلى درجة كافية من النجاح. اعتاد أحد من أعرفهم أن يقول لمن يلتقي بهم إنه كان طيارًا، ولكنه في الواقع كان من طاقم الضيافة. كما كنت أعرف امرأة زعمت أنها كتبت سلسلة من القصص التاريخية. كانت هذه المرأة تريد أن تكون كاتبة، ولكنها روجت عن نفسها هذه الصورة بزعم أنها حققت بالفعل ما كانت تأمل في تحقيقه.

كذلك فإن الناس يكذبون، عندما يحاولون أن يبهروا شخصًا التقوه لتوهم، بخاصة إذا كان هناك احتمال قيام علاقة عاطفية معه، بل إنهم يستمرون في الكذب حتى عندما تنتهي العلاقة، ولا بد أن عبارة "سوف أتصل بك" هي من بين أشهر الأكاذيب المستخدمة في مثل هذه المواقف.

وهناك أناس لا يجيدون الكذب، ويُكْشَف أمرهم بكل سهولة، إلا أن هناك بعض الأشخاص ممن يجيدون الكذب، ولا يترددون في قول الأكاذيب، إذا كانت تساعدهم على الحصول على ما يريدون. والكاذبون المحترفون مقنعون، ويمكنهم أن يجعلوك تصدق أنهم يشعرون بالسعادة أو الحزن؛ لذا، ينبغي أن تكون منتبهًا إلى الإشارات التي تقول إنهم يكذبون.

وهناك عدد من تعبيرات الوجه التي يمكن أن تكون مؤشرات دالة تكشف الكذب.

التعبيرات

التعبيرات البسيطة

التعبيرات البسيطة هي تعبيرات صادقة تعبر عن وجه الإنسان فيما لا يزيد على خمس الثانية. وأحيانًا ما تكون هذه التعبيرات على درجة من السرعة تجعل من النادر عليك أن تلاحظها؛ فمن الممكن أن يبتسم لك أحد الأشخاص، ولكن في جزء من الثانية تطفو على وجهه نظرة كراهية، وهو ما يجعلك تدرك أن الشخص يتصنع الابتسامة؛ لذا، ربما يكون ذلك مؤشرًا مثلًا على أن هذا الشخص لا يحبك، رغم أنه يبدو لك ودودًا.

التعبيرات المكتومة

تظهر التعبيرات المكتومة بشكل أكثر تكرارًا ووضوحًا من التعبيرات البسيطة. وبمجرد أن يدرك الناس هذه التعبيرات أو يشعرون بأنها تلائمهم، سوف يجعلونها تحل محل المشاعر المكتومة، ويجعلونك ترى التعبير الذي يريدونك أن تراه.

قبل حوالي ١٠ أعوام، كانت هناك جريمة قتل في بلادي؛ حيث كان زوج الضحية فيها ظاهر الحزن، وكان يبدو مشتتًا وممزقًا أمام الجمهور أو عدسات الكاميرات، ولكنه كان يلقي هذا الوجه المستعار بمجرد أن يشعر بأنه أصبح بعيدًا عن أعين الجمهور.

تسرب

يحدث التسرب عندما يقول الإنسان شيئًا ولكن جسده أو وجهه يقول شيئًا آخر. ومن بين الأمثلة على ذلك عندما يقول شخص إنه يتفق معك في شيء، ولكنه يهز رأسه في بطء بلا وعي مشيرًا إلى رفضه. وتأتي التعبيرات البسيطة والتعبيرات المكتومة نموذجين على التسرب.

عضلات الوجه

من الممكن التحكم الواعي في أغلب عضلات الوجه، لكن العضلات في الجبهة والحاجب يمكن عادة أن تقدم إشارات على المشاعر الحقيقية للإنسان، بالنظر إلى أن التحكم الواعي فيها أكثر صعوبة.

فمثلًا، إذا ما قطب أحد الأشخاص وسط جبهته بما أدى إلى ارتفاع الخطوط الداخلية في حاجبيه، فهذا يعني أنه حزين.

فإذا ما ارتفع الحاجبان وتحرك كل منهما باتجاه الآخر، فهذا يعني أن الشخص قلق أو خائف.

الابتسامات الزائفة

في الفصل السابق، ناقشنا الابتسامة الزائفة أو الصادقة؛ فالكذابون يستخدمون الابتسام لبث المشاعر التي لا يشعرون بها في الواقع. ومن الممكن أن يكون تمرينًا مثيرًا أن تنظر إلى صور الأشخاص في الصحف والمجلات، وتحدد أي الابتسامات صادقة وأيتها مصطنعة. فإذا لم تكن متأكدًا، فغطِّ الجزء الأسفل من الوجه، وانظر إلى عيني الشخص ووجنتيه العلويتين.

الرمش

يرمش الناس، عندما يشعرون بالقلق أو يكونون تحت ضغط، والنسبة الطبيعية من الرمش تبلغ ١٥ رمشة في الدقيقة. فإذا ما بدأ أحد الأشخاص في الرمش أكثر من ذلك، فهذه علامة على أن الشخص واقع تحت ضغط، ولكن هل هو يكذب؟

كشفت الدراسات التي أجريت في جامعة بورتسموث بالمملكة المتحدة أن من يجيدون الكذب يبقون بلا مشاعر أكبر وقت ممكن، ويتحكمون في رمشهم. يميل الناس إلى القيام بعدة حركات من الرمش في أثناء تفكيرهم، فيما يقوم الكاذبون بقدر من التفكير أكبر من الغالبية. وتقول د. "سامنثا مان" باحثة علم النفس في جامعة بورتسموت تعليقًا على ذلك: "يتوقع الناس أن يكون الكاذبون متوترين ومخادعين ومتململين، إلا أن أبحاثنا تشير إلى أن الأمر ليس كذلك". كذلك وجدت أنه عندما يقوم المشتبه بهم في التحقيقات مع الشرطة بالكذب، فإنهم يصمتون أكثر من مرة في أثناء الحديث، وكذلك يرمشون ١٨,٥ مرة في الدقيقة. وعندما يقولون الحقيقة، فإنهم يرمشون ٢٣,٥ مرة في الدقيقة[1]. ولا يشعر الكاذبون المحترفون بالندم أو التوتر أو تنتابهم مشاعر الخوف من أن يكشفهم الآخرون.

والمثير في الأمر أن "أوه. جيه. سيمبسون" كان لديه معدل رمش منخفض، عندما كان يواجه المحاكمة بتهمة قتل زوجته و"رون جولدمان". كذلك كان معدل رمش "بيل كلينتون" منخفضًا، عندما كان يدلي بشهادته في قضيته مع "مونيكا لوينسكي"[٢]. ومع ذلك، فقد كان السيناتور "جون إدواردز" يرمش بسرعة، عندما كان ينكر أنه أقام علاقة غير شرعية[٣].

يبدو أن انخفاض معدل الرمش يمثل مؤشرًا جيدًا على ما إذا كان الشخص يكذب أم لا. إلا أن زيادة معدل الرمش ينبغي أن يُنْظَر إليها على أنها - على أقل تقدير - علامة على زيادة التوتر والقلق.

ويمثل التغير في معدل الرمش مؤشرًا على الكذب أفضل من التواصل البصري؛ فالناس يميلون إلى الاعتقاد أن الكذابين يجدون أنه من الصعب أن يقوموا بالتواصل البصري المباشر مع الآخرين، إلا أن العكس يبدو هو الصواب؛ فكثير ممن يكذبون يزيدون من التواصل البصري، عندما يقومون بالكذب.

وقد أجرى "رالف في. إكسلين" (١٩٢٢ - ١٩٩٣)، أستاذ علم النفس في جامعة ديلاواير سابقًا، تجربة شهيرة حول الأمانة. وفي هذه التجربة، وضع الطلبة في مجموعات ثنائية، وطلب منهم المشاركة في تجربة تتعلق باتخاذ القرار، ولم يكن الطلبة يعرفون أن واحدًا من "الطلبة" يعمل سرًّا مع مدير التجربة. وبعد مرور منتصف الاختبار، كان مدير التجربة يغادر حجرة التجربة. وبمجرد أن يفعل ذلك، كان الطالب المزيف يقترح على شريكه أن يمارسا الكذب في الاختبار.

بشكل طبيعي، كان يرفض عدد من الطلبة ذلك، إلا أن الكثيرين كانوا يوافقون على ذلك. وعندما كان مدير التجربة يعود إلى الحجرة، كان يتظاهر بالقلق بشأن الكيفية التي يتعامل بها كل طالبين مع التجربة. وفي النهاية، قال للطلاب إن نتائجهم كانت مستحيلة؛ لذا فإنه يتهمهم بالكذب.

كان الطلبة، قبل أن تبدأ التجربة، قد قاموا بملء نموذج، وصنفوا أنفسهم باعتبارهم "ضعاف الميكيافيللية" (مباشرون، وصرحاء، ومخلصون، ومهتمون) أو "شديدو الميكيافيللية" (خبثاء، وماكرون، ومراوغون، ومتسترون، وانتهازيون). أبعد الطلبة الذين كانوا قد صنفوا أنفسهم باعتبارهم "ضعيفي المكيافيللية" بعيدًا عن مدير التجربة، عندما قاموا بالكذب. إلا أن الطلبة الذين صنفوا أنفسهم على أنهم "شديدو الميكيافيللية" قاموا بتواصل بصري جيد مع مدير التجربة، عندما قاموا بالكذب. بل إنهم في الواقع زادوا من التواصل البصري[٤].

عدم الاتساق

غالبًا ما يكون علامة على عدم الاتساق، إذا ما بدأ أحد الأشخاص في التعامل بطريقة مختلفة عما كان يفعل في السابق؛ فمثلًا، إذا كان هناك شخص يجلس في هدوء، وبعد ذلك بدأ يحك أنفه أو يخفض رأسه قبل الإجابة عن سؤال مثير للجدل، فإن عدم الاتساق المباغت هذا يمثل علامة على أن الشخص على وشك أن يكذب.

وهناك مثال آخر يتمثل في الشخص الذي يجري تواصلاً منتظمًا بالعين، ولكن عندئذ وبلا سبب واضح ينخفض ببصره على الأرض ويركز عليها.

عدم التساوي

تظهر المشاعر الصادقة على الوجه بالتساوي بين جانبيه، ولكن يبقى الازدراء - الذي يتجعد فيه جانب واحد فقط من الفم - استثناءً. والمثير هو أنه عندما يقوم الناس بإصدار تعبير متعمد، فغالبًا ما لا يكون موزعًا بالتساوي بين جانبي الوجه؛ فالابتسامة قد تكون معوجة، مثلًا، أو قد تكون إحدى فتحتي الأنف أكثر ارتفاعًا أو اتساعًا من الأخرى.

إدارة الرأس

اعتدت أن أعتقد أنه إذا ما قام أحد الأشخاص بإدارة رأسه بعيدًا وهو يتكلم مع الآخرين، فإن هذا يمثل علامة على احتمال كذبه. لكن هذا الرأي تغير قليلًا، عندما قابلت أحد الأشخاص كان يعاني مشكلات في السمع؛ فكان خلال محادثاتنا، يدير رأسه جانبًا في محاولة لكي يسمع بشكل أفضل. كذلك فإن الأشخاص السمعيين يميلون رأسهم إلى أحد الجانبين من وقت لآخر.

إلا أنني ما زلت أشعر بالتشكك، إذا ما كان أحد الأشخاص يقوم بالتواصل البصري الجيد، ثم يدير رأسه في أثناء الحديث.

علامات الإفشاء في الوجه

ينبغي تأويل مؤشرات الوجه كمجموعة واحدة أو ككتلة واحدة. فمثلًا، إذا ما قام أحد الأشخاص بحك أنفه في أثناء الكلام أو نقره أو لمسه، فمن الممكن أنه

يحاول إخفاء شيء ما، أو من الممكن أن تكون هناك حساسية في أنفه. كان "بيل كلينتون" يلمس أنفه، وهو يقول إنه لم يقم علاقة غير شرعية مع "تلك المرأة". والمثير في الأمر أن عالمي الأعصاب د. "آلان هيرش" د. "تشارلز وولف"، من معهد سميل آند تيست ريسيرتش فاونديشن لمعالجة الشم والتذوق، قالا إنه عندما يكذب الناس، تتزايد دقات قلوبهم، وهو ما يجعل الشعيرات الدموية في الأنف تتسع. كذلك يتأثر شعر الأنف أيضًا، وهو ما يجعل هناك رغبة في حك الأنف، وبالتالي، يزداد حجم الأنف، لكن ذلك لا يكون واضحًا. ويطلق على هذا تعبير "تأثير بينوكيو".

عادة ما يقوم الكاذبون بشيء من اثنين بعيونهم؛ فربما يتجنبون التواصل البصري، ولا ينظرون إليك، وهو يتكلمون معك. وبالعكس، من الممكن أن يحدقوا إليك بشكل مباشر، دون أن يقطعوا التواصل البصري. وهناك مؤشر آخر على الكذب وهو أن بؤبؤ العين يتمدد.

وقد اكتشف الباحثان "آر. إي. لوبو" و"أوفير فاين" أنه باستطاعتهما تحديد الشخص المذنب بالشكل الصحيح في ٧٠٪ من المرات من خلال قياس حجم البؤبؤ في الصور التي التقطت لهم في مسرح الجريمة. كذلك وجدا أنه بإمكانهما أن يستبعدا الأبرياء في ١٠٠٪ من الحالات[٥].

فقد يغطي الكذابون أفواههم بأيديهم، وهو ما يمثل محاولة لا واعية لمنعك من رؤية الكذبة وهي تخرج من أفواههم. كذلك فإن بعض الكذابين يلمسون أو يجذبون إحدى أذنيهم، وهو ما قد يمثل محاولة لا واعية لمنع أنفسهم من سماع الكذبة. كما أن دعك العين قد يعني أن الشخص لا يريد أن يرى التداعيات المترتبة على الكذبة.

وهناك الكثيرون من الكذابين يزدردون لعابهم قبل أن يلقوا بالكذبة، وعادة ما يكون من السهل ملاحظة ذلك في الرجال، نظرًا إلى أن تفاحة آدم تتحرك.

ويتورد وجه الأشخاص الذين يشعرون بالذنب، وهم يلقون الكذبة، وهو ما يرجع إلى الزيادة في درجة حرارة الدم الناجمة عن المشاعر التي سببها الكذب. وغالبًا ما يلجأ الذين لا تتورد وجوههم إلى فتح أزرار عنق ملابسهم أو العبث بها في محاولة لإطلاق درجة الحرارة الناجمة عن الكذب.

الصمت

قال لي أحد رجال الشرطة السابقين إنه وجد أن الصمت يمثل أحد الأسلحة الفعالة لعدم اكتشاف الكذب؛ فبعد أن يخبره أحد الأشخاص بشيء يتشكك فيه رجل الشرطة السابق، كان يقوم بالتحديق إليه وقد ارتسمت على وجهه نظرة عدم تصديق. فإذا كان الشخص يكذب، فعادة ما سوف يشعر بالانزعاج، أما إذا كان يقول الحقيقة، فسوف يصاب بالإحباط أو الغضب (شفتان مضغوطتان، وحاجبان منخفضان، وعينان ضيقتان).

الرأس

يرفق كثير من الكذابين كلماتهم بهزات رأس موافِقة بين الحين والآخر، وهي محاولة لدفع الآخرين إلى تصديق ما يقولونه من أكاذيب.

وغالبًا ما تكون أغلب أجزاء الجسد في حالة سكون عدا الرأس، وهو الأمر سهل الملاحظة، بالنظر إلى أن الجزء الوحيد المتحرك هو الرأس، وهو يتحرك من جانب إلى آخر في بطء.

وعادة ما يرغب الناس في لمس وجوههم، عندما يكذبون.

العينان

يجد غالبية الناس أنه من الصعب النظر إلى من يكلمونه في عينيه، إذا كانوا يكذبون. وينظر هؤلاء الكذابون غير المحترفين أرضًا، أو إلى أحد الجانبين، أو يحدقون مرة واحدة سريعة فقط إلى الشخص الذي يحاولون الكذب عليه، إلا أن الكذابين المحترفين لا مشكلة لديهم في ذلك، وينظرون مباشرة في وجه من يكلمونه، وهم يلقون الكذبة.

ومن الممكن أن يكون أي تبدل في قدر التواصل البصري دليلًا على الخداع والكذب؛ فعادة ما يقوم الناس وهم يستمعون بتواصل بصري أكثر مما يفعلون وهم يتكلمون، لكن الكذابين أحيانًا ما يفعلون العكس، على أمل أن يقنع ذلك الشخص الآخر بصدقهم وإخلاصهم.

كذلك من الممكن أن يكون الرمش المفرط علامة على التوتر، وهو ما قد يمثل علامة على عدم الصدق. ومن الممكن أن تمثل رمشة بطيئة بعد قول الكذبة واحدة من علامات الإفشاء.

الفم

كثير من الكذابين لديهم ابتسامة ثابتة غير صادقة تفشل في الوصول إلى العين. كما أنهم يلعقون شفاههم، أو يزدردون لعابهم، أو يتنحنحون بين فترة وأخرى، وهو ما يرجع إلى أن التوتر الناجم عن قول الكذبة يؤدي إلى جفاف أفواههم.

كذلك فإن الابتسام أو الضحك في لحظات غير ملائمة يمثل علامة على الانزعاج، وهو ما قد يعني الكذب والخداع.

الأنف

يجد كثير من الكذابين راحة في أن يلمسوا أو يضربوا أو يحكوا أنوفهم، وهو ما يمثل نسخة مُطورة لما يفعله الأطفال من تغطية وجوههم بعدما يكذبون.

وفي الفصل التالي، سوف نطالع الكيفية التي يمكننا أن ندخل بها هذه المعلومات في حيز التطبيق في عدد من المواقف المختلفة.

تعرف المرأة وجه من تحب،
كما يعرف البحار البحر المفتوح.
- هنري دو بلزاك

الفصل الرابع عشر

قراءة الوجه في الحياة اليومية

بعد أن وصلنا إلى هذه المرحلة، أنا متأكد من أنك قد أدركت الأهمية الكبيرة التي من الممكن أن تكون عليها معرفتك بقراءة تعبيرات الوجوه، وآمل أن تكون قد بدأت في استخدام هذه المعرفة في حياتك اليومية. وفي هذا الفصل، سوف نطالع عدة سيناريوهات توضح لك مقدار الفائدة التي من الممكن أن تكون عليها هذه المهارة.

المبيعات

كلما ازدادت معرفتك بالناس، أصبحت مندوب مبيعات أفضل؛ فمثلًا إذا ذهبت إلى اجتماع مهني، فسوف تكون قادرًا على أن تعرف من هو صاحب القرار أو أكثر الأشخاص هيمنة بين المجتمعين؛ فسوف يكون هو الشخص الذي يرجع إليه الجميع، كما أنه من الأرجح أن يكون الأكثر حديثًا بين الحضور. إلا أنني حضرت

book scan

مجموعة من الاجتماعات لم يقل فيها هذا الشخص إلا القليل، إلا أنه كان يتابع ويستوعب كل شيء. فإذا لم أكن أعرف أي شيء عن قراءة الوجوه، فربما كنت قد تجاهلت هذا الشخص، وبالتالي فقدت صفقة البيع.

ومن المعتاد أن تكون لصاحب القرار وجنتان بارزتان، وأنف قوي، وذقن كبير. حقًّا ربما لا يكون لديه كل ما سبق، إلا أنه على الأقل ستكون لديه واحدة من هذه السمات.

بمجرد أن تحدد هذه الجزئية، انظر إلى الأجزاء الأفقية الثلاثة على وجهه، وحدد أي جزء هو الأهم بينها.

فإذا كان الجزء الواقع بين خط الشعر إلى الحاجبين هو الأكبر، فسوف يتعين عليك أن تقدم أكبر قدر ممكن من المعلومات المثيرة المتعلقة بالمنتج؛ لأن هذا يعني أن الشخص من النوع الذي ينبهر بالأفكار؛ فمواصفات المنتج لن تكون ذات فائدة مع شخص كهذا.

أما إذا كان الجزء الواقع بين قمة الحاجبين وقاعدة الأنف هو الأكبر، فسوف يتعين عليك التركيز على النتائج، وعلى الكيفية التي سوف يؤدي بها منتجك إلى زيادة أرباح المشروع التجاري للشخص؛ فهذا الشخص سوف يرغب في أن يعرف أن المنتج أسرع وأسهل استخدامًا، وما إذا كان بإمكانه أن يؤدي إلى توفير نفقات الشركة.

ولكن إذا كان الجزء الواقع بين قاعدة الأنف وبين طرف الذقن هو الأكبر، فسوف يتعين عليك أن تقدم كل الحقائق إلى الشخص، وتشرحها له بطريقة سهلة على الفهم؛ بالنظر إلى أن هذا يعني أن الشخص ذو كفاءة، ويتسم بالواقعية والعملية، كما أنه يقدر الحديث المختصر، يفضل أن يأخذ وقته في فحص الطلب.

وبعد فحص هذه الأجزاء الثلاثة، افحص حاجبي الشخص. فإذا كان الحاجبان منحنيين، فسوف يتعين عليك أن تخاطب المشاعر في عرضك التقديمي. أما إذا كانا مستقيمين، فإن هذا يعني أن عليك أن تقدم معلومات عملية بشأن المزايا التي يمكنك أن تقدمها. فإذا كان الحاجبان على شكل زاوية، فهذا يعني أن عليك أن تلقي أسئلة، وتركز على إجابات الشخص الذي تكلمه.

انظر إلى أنف الشخص، وتذكر أن الناس ذوي فتحات الأنوف الكبيرة ينفقون الأموال جيدًا.

افحص الشفتين. إن الأشخاص ذوي الشفاه الرفيعة يكونون أكثر ميلًا إلى التمسك بما لديهم في الفترة الحالية، أكثر من نظرائهم ذوي الشفاه الأكثر غلظة.

لاحظ وضع الشخص وتعبيرات وجهه. هل يبدو عليه الاهتمام؟ هل يقوم بالتواصل البصري الجيد؟ هل بؤبؤ عينه يتسع للتعبير عن الاهتمام بالعرض؟ هل يبتسم؟ هل يقطب حاجبيه؟ هل يبقى وجهه بلا ملامح؟ هل يهز رأسه علامة على الموافقة؟

إذا كنت على وعي بذلك، فمن الممكن أن تقوم بتعديل أسلوبك وتبديله في البيع لكي يلائم الزبون، بما يؤدي إلى تحسين نتائجك بشدة.

المقابلات

من الممكن أن تكون المقابلات شديدة الإثارة للتوتر. ولكن لحسن الحظ، فإنه بإمكانك أن تستخدم ما صرت تعرفه الآن عن قراءة الوجه لكي تعرف كيفية خلق الانطباع الإيجابي، حتى إن كنت تشعر بالتوتر.

سر في حجرة المقابلة بذقن مرتفع واضعًا ابتسامة صادقة تنفتح لها شفتاك؛ فهذا يوضح لصاحب المقابلة أنك تشعر بالسعادة، والتفاؤل، والإيجابية؛ مما يوحي بوضوح بأنك متحمس ومن السهل التعامل معك، كذلك فإنه يوحي بأنك شخص صادق.

قم بالتواصل البصري الجيد مع مدير (مديري) المقابلة. فإذا ما أخفقت في القيام بالتواصل البصري الجيد، فسوف يفترض مدير المقابلة على الأرجح أنك متوتر، ولكن ربما يفكر أيضًا بكل بساطة أنك مخادع أو غير صادق. إلا أنه من المهم ألا تجعل عينيك تحدقان إلى مدير المقابلة، بالنظر إلى أن ذلك سوف يجعلك تبدو عدوانيًّا ومقتحمًا. ولكن بدلًا من التحديق مباشرة إلى عينيه فترات طويلة، اترك عينيك تجولا في وجهه؛ بحيث تكون عيناك أعلى من مستوى ذقن الشخص.

ابتسم، وانظر إلى مدير المقابلة في عينيه في أثناء المصافحة.

وعندما تجلس، تجنب لمس رقبتك أو وجهك أو شعرك، واجلس مستقيمًا في مقعدك.

انتبه جيدًا لمدير المقابلة؛ فعندما تبتسم، هل يرد بابتسامة؟ هل تدخل عيناه في إطار الابتسامة؟ فإذا ما بدأت عيناه تغيمان، أو تسرحان بعيدًا وأنت ترد على أحد الأسئلة، فإن هذا يعني أن وقت التوقف عن الكلام قد حان.

الوجوه في مكان العمل

للغة جسدك أهمية في مكان العمل تعادل أهميتها في أي مكان آخر؛ فطريقة جلستك وتعبيرات وجهك ودرجة التواصل البصري التي تقوم بها كلها أشياء تلعب دورًا مهمًّا في تحديد الكيفية التي يراك بها زملاؤك.

في إحدى الشركات التي عملت فيها لسنوات طوال، قام المدير بترقية أحد مندوبي المبيعات إلى وظيفة مدير مبيعات، وهو ما كان اختيارًا مفاجئًا بالنظر إلى أن الكل في الشركة كان يتوقع أن يقع الاختيار على شخص بعينه للموقع الوظيفي. وبعد أشهر وفي إحدى الفعاليات الاجتماعية بالشركة، أخبرنا المدير بالسبب الذي دفعه إلى هذا الاختيار.

"دائمًا ما يقف بيل منتصبًا على قدميه، أما لاري فيميل في مواجهة شيء ما، وقد رأيت أن ميله هذا يدل على ضعف في الطاقة؛ لذا اخترت بيل".

لا أحد يستطيع أن ينكر أنه قام بالاختيار الصحيح، ولكننا وقتها اندهشنا من أنه قام باختياره استنادًا إلى لغة الجسد الخاصة بالمرشحيْن.

من المهم في العمل أن تقوم بالتواصل البصري عند الكلام أو الاستماع، وأن تبتسم، وأن ترسم تعبيرًا لطيفًا على وجهك، هذا لا يكون دائمًا سهلًا، بالنظر إلى أن كلاً منا يمر بفترات جيدة وأخرى سيئة.

ومن الممكن أن يكون مفيدًا أن تلاحظ لغة جسدك وتعبيرات وجهك ليوم أو اثنين. هل تحيد عيناك في أثناء الكلام مع مديرك؟ هل تتململ، أو تلمس أنفك باستمرار في أثناء الحديث مع الآخرين؟ هل تقف منتصبًا، وتسير في وضع إيجابي مدركًا تمامًا وجهتك، والسبب في ذهابك إليها؟ هل تبدو كأنك تحمل العالم على كتفيك؟

أما الأمر الأهم فهو: هل تبدو سعيدًا بالعمل للشركة التي تعمل بها؟ إن من شأن التعبير المنشرح أن يجعلك تبدو أكثر قابلية، بينما من شأن التواصل البصري أن يجعلك أكثر موثوقية، بينما يجعلك الوقوف في وضعية منتصبة تبدو أكثر نشاطًا بدنيًّا.

الملاطفة

يود كثير من الناس أن يتقاسموا حياتهم مع آخرين، ويجد بعض الناس الشخص المناسب بسهولة، بينما يمضي بعضهم الآخر سنوات وهم يأملون ويتمنون أن يظهر الشخص المناسب. أما الملاطفة فهي وسيلة لطيفة مرحة للتعبير عن الاهتمام بشخص تجده جذابًا. كذلك تنطوي الملاطفة على أفعال لفظية وغير لفظية، وينبغي أن يكون ممتعًا لكلا الطرفين.

كان لي صديق يعارض الملاطفة، ويعتبرها تصرفًا غير نزيه؛ فقد كان يرى أنه ربما لا يكون الشخص الملائم لتقديم أفضل أداء في هذه الأمور، بالنظر إلى أنه في الخمسينات من العمر، ولا يزال أعزب. أعتقد أن الخوف من الرفض والفشل هو ما عاقه عن القيام بذلك. وبسبب ذلك، من المرجح أنه خسر مئات أو آلاف الفرص لمقابلة فتاة أحلامه.

وبشكل واضح، ليس كل من يقوم بالملاطفة ينال رد فعل مماثلاً، ولكن بعض الأشخاص يحدث له ذلك. ومثل غالبية الأشياء الأخرى، تتضمن الملاطفة مخاطرة. ولحسن الحظ، يمكنك أن تستخدم معرفتك بقراءة الوجوه وتعبيرات الوجه للتخلص من أغلب هذا القدر من المخاطرة مع زيادة مقدار الاستمتاع بالحياة بمقابلة المزيد من الناس.

وأهم ما يمكنك فعله هو الابتسام، وهو ما يجعلك تبدو ودودًا وسهلًا في التعامل؛ فهو يوضح للآخرين أنهم يمكنهم أن يتعاملوا معك، ولن يرفضوك. وكميزة إضافية، يجعلك تشعر بالإيجابية، والثقة، والاسترخاء.

وبالطبع، يتعين على الابتسامة أن تكون صادقة؛ فمؤخرًا، كنت أتناول فنجانًا من القهوة في مقهى لم أدخله من قبل، وكنت مبهورًا بتعبيرات وجه مالك المقهى؛ ففي كل مرة كان يقدم فيها طعامًا أو شرابًا إلى إحدى الموائد، كان يفعل ذلك وقد حمل وجهه ابتسامة عريضة. كان هذا جيدًا، ولكن عندما كان ينتهي من مهمته، كانت الابتسامة تختفي؛ الأمر الذي كان يجعله يبدو غير مخلص وغير صادق، وكان هذا هو آخر انطباع يمكنك أن ترغب في تركه في النفوس، وأنت تبحث عن شريك لعملك.

ومن بين العناصر الضرورية أيضًا التواصل البصري. فإذا لاحظت أن هناك من يتطلع إليك، فقم بالتواصل البصري معه لمدة ٣ أو ٤ ثوانٍ قبل أن تبعد

عينيك. بعد ذلك، عُدَّ في صمت إلى ٣، ثم انظر إلى الشخص ثانيةً، وعلى وجهك ابتسامة. وعندما تشعر بأن الاهتمام متبادل، توجه إلى الشخص، وابدأ محادثة.

بمجرد أن تبدأ المحادثة، سوف تبدأ كل العناصر المتعلقة بتعبيرات الوجه في أداء أدوارها. ويمكنك اعتبار أن هذا الشخص مهتم بك، إذا ما ركز انتباهه معك، وأنصت إلى ما تقول، وأبدى استجابات جيدة. أما إذا بدأ الشخص في النظر إلى ساعته، وراح يحدق إلى فوق كتفك أو إلى الحجرة، أو فعل أي شيء يشير إلى فقدان الاهتمام، فقد حان وقت المغادرة.

ومع الملاطفة، هناك تعبير وجه آخر يتعين عليك البحث عنه: التأنق، وهو فعل يقوم به الرجال والنساء؛ فمن الممكن أن يلمس الرجل شعره، أو يعدل من رباط عنقه أو ياقة قميصه، أو يدعك ذقنه، أو ينقر على خده. أما المرأة فقد تعبث بشعرها، أو تطوحه، أو تضع خصلات من شعرها وراء أذنيها، أو تدلك رقبتها، أو تضع طبقة جديدة من طلاء الشفاه، أو تعبث في خواتمها، أو تسوي من وضع إحدى قطع ملابسها.

عندما أخبرت إحدى الصديقات بأنني أضع هذا الجزء في كتابي، قالت لي إن الناس يجب أن يكونوا قادرين على القيام بالخطوة الأولى، وأضافت: "كثير من الناس يشعرون بالخجل لدرجة تمنعهم من القيام بذلك. يمكنك أن تقول إنهم يريدون ذلك، ولكنهم يمتنعون. إذا ما أخذت الخطوة الأولى، فسوف تلاقي الكثير من الناس، وستضيف إلى حياتك قدرًا كبيرًا للغاية من المرح".

المواقف الاجتماعية

يحب بعض الناس أن تتم دعوتهم إلى الحفلات؛ نظرًا إلى أن ذلك يمنحهم الفرصة للالتقاء بالآخرين، بما يعني إمكانية إقامة صداقات جديدة. بينما هناك آخرون يخافون الحفلات؛ نظرًا إلى أنهم قد لا يلتقون بأي شخص يحوز إعجابهم، وتنتهي بهم الحال إلى أن يكونوا "عجائز الفرح".

بشكل عام، من المرجح أن يكون أشخاص المجموعة الأولى ممن يجيدون استخدام لغة الجسد؛ فهم يبتسمون، ويقومون بالتواصل البصري، ويهزون رءوسهم وهم يستمعون، ويجلسون جلسة توحي بالانفتاح والمودة. أما لغة جسد المجموعة الثانية فتوضح للجميع أنهم يشعرون بالانزعاج والعصبية، ويتمنون لو

كانوا قد بقوا في منازلهم. ويجلس هؤلاء الأشخاص في أوضاع توحي بالانكفاء (الأذرع معقودة، أو الأيدي منطبقة، أو الجلوس مع تقاطع الأذرع والسيقان، وقد تتم تغطية الفم والذقن باليد)، ولا يقومون بأي تواصل بصري، ويفشلون في الابتسام.

فإذا شعرت بالانزعاج من فكرة الذهاب إلى أي من الفعاليات الاجتماعية حيث لا تعرف إلا عددًا قليلًا من الأشخاص، فقم ببعض البحوث قبل الذهاب، واعثر على شيء بشأن أحد الأشخاص الذين سيحضرون، إذا كان ذلك ممكنًا.

قبل فترة ليست بالطويلة، قيل لي إن إحدى مصممات مزارع الرياح سوف تذهب إلى إحدى الحفلات التي تمت دعوتي إليها. بحثت عن مزارع الرياح في الإنترنت، واستطعت أن ألقي عليها بعض الأسئلة المهمة، والذكية كما آمل أن تكون، بشأن عملها.

كذلك ينبغي عليك أن تقرأ الجريدة المحلية، أو تشاهد مجموعة من برامج الشأن العام في التلفاز لكي تتمكن من المشاركة في الحديث. بالإضافة إلى ذلك، يتعين عليك أن تحضر بعض التعبيرات المرحة التي يمكنك أن تقولها بشأن عملك، بالنظر إلى أنه من الشائع أن يسأل الناس بعضهم بعضًا عن أعمالهم.

وعندما تذهب إلى الحفل، خذ نفسًا عميقًا قبل الدخول، ثم ضع ابتسامة لطيفة على وجهك، وقف منتصبًا ورأسك للأمام، وادخل. لا تعقد ذراعيك، وأبعد يديك عن وجهك. ابدأ في التجول في القاعة باحثًا عن وجوه ودودة. وعندما تجد شخصًا يبدو منفتحًا وودودًا، سر نحوه بشكل عارض، وألق بمجاملة أو ببساطة ألق التحية، وعندما يرد، يمكنك أن تقدم نفسك، أو تلقي بتعليق عن الطعام أو الموسيقى أو عدد الحضور أو أي شيء آخر. ألق أسئلة، واستمع إلى الإجابات، وأخبر الطرف الآخر بشيء عن نفسك، واترك المحادثة تتطور تدريجيًّا.

فإذا كنت في حفل عام، يمكنك أن تنضم إلى مجموعة من شخصين أو ثلاثة منخرطين في حوار. اقترب منهم، وانتبه إلى ما يقولون، ثم ابتسم، وهز رأسك موافقًا، وقم بالكثير من التواصل البصري. وعندما تحدث وقفة في المحادثة، يمكنك أن تلقي بتعليق أو سؤال. وبالطبع، إذا ما أدركت أن الحوار خاص، فإنه ينبغي أن تنسحب بعيدًا، وتنضم إلى مجموعة أخرى، بالنظر إلى أنك لا يتعين عليك أن تتطفل على الحياة الشخصية للآخرين.

من الطبيعي أنك لن "تنسجم" مع أول من تتحدث إليه. وفي هذه الحالة، يتعين عليك أن تنهي المحادثة بعد دقائق قليلة، ويجب عليك أن تفعل ذلك بلباقة

ولطف. ألق تعليقًا إيجابيًا على ما قاله لك هذا الشخص؛ فهذا يوضح له أنك تولي ما يقول انتباهًا. وهنا، قل إنك سوف تذهب لرؤية صديق، أو تناول أي من الطعام أو الشراب، ومن الممكن أن تقترح عليه أن تحضر له شرابًا آخر، إذا كان يتناول واحدًا. فإذا وافق على ذلك، فإنه يمكنك أن تعود إليه بكوب من الشراب الذي طلبه، وتبتسم، ثم تنصرف.

يشعر كثير من الناس بالهلع من فكرة إنهاء محادثة متكلفة أو رسمية، بالنظر إلى أنهم لا يعرفون أحدًا في القاعة. ولكن إذا لم تكن المحادثة تسير على ما يرام، فمن الأفضل أن تنهيها. خذ شيئًا آخر من المأكولات أو المشروبات، وكرر العملية الرئيسية الخاصة بالبحث عن شخص ودود أو مجموعة مفتوحة.

وما دمت تحافظ على وضع يوحي بالانفتاح، فسوف تجد نفسك تتمتع بحوارات لطيفة مع مجموعة متنوعة من الناس، وتمضي وقتًا جيدًا. فإذا فعلت ذلك، فقد تشعر بالدهشة لأن تجد نفسك من بين آخر من يغادر الحفل.

الوجه الجامد ولعب الورق

سمعت الكثير من الناس يسخرون من فكرة أن هناك من يرفض لعب الورق مع أشخاص يرتدون نظارات داكنة. وعندما كان "أرسطو أوناسيس" (١٩٠٤ - ١٩٧٥)، إمبراطور الشحن اليوناني، يجري صفقاته المهنية، كان يرتدي نظارات داكنة، ولم يكن يسمح لأحد بأن يفعل المثل. ويرجع هذا إلى أن النظارات الداكنة تمنع الآخرين من إدراك الأوقات التي يتسع فيها بؤبؤ العينين. فإذا ما حصل أحد اللاعبين على ورق جيد، فسوف يتبنى ملامح جامدة، ولكنَّ بؤبؤَيْ عينيه سوف يتسعان ليشيرا إلى ما يشعر به من فرحة، فيكشفا أمره. وبالتالي، ورغم أن بعض الأشخاص قد يسخر من ذلك، فعليك أن ترفض لعب الورق مع من يرتدي نظارات داكنة؛ فمن المهم أن ترى عينيه.

كذلك يتعين عليك أن تعدل من سلوكك الطبيعي؛ فمن الطبيعي أن تبدو مسرورًا، عندما يأتي إليك ورق جيد، ولكن في أثناء لعب الورق يتعين عليك أيضًا أن تحاول خداع منافسيك؛ فقد تشعر السعادة عندما يواتيك ورق جيد، ولكن أيضًا قد تبدو عليك التعاسة، عندما يواتيك ورق جيد. ولكن الخداع بهذه الطريقة ليس سهلًا كما يبدو، ويحاول الكثيرون من محترفي لعب الورق أن يطوروا من أساليب

خداعهم للمنافسين. كذلك ينبغي عليك أن تخدع فقط، عندما تعتقد أن هناك فرصة لأن تنطلي الخدعة على الآخرين.

اختبر لغة الجسد الخاصة بك، وقم بالتخلص من أية عوامل تسريب يمكنها أن تكون كاشفة، أو أية مؤشرات من الممكن أن تنتقل بشكل غير واعٍ منك إلى منافسيك. وكن على وعي بأن منافسيك يقدمون لك مؤشرات من خلال التسريبات غير الواعية التي يقومون بها، ولكن من الممكن أيضًا أن يكونوا يتعمدون إرسال معلومات خطأ؛ لذا، عليك أن تضمن أن هذه التسريبات التي تتلقاها صادقة، وأنها في الواقع تسريبات فعلًا.

كن على طبيعتك، قدر الإمكان. فإذا ما تغير فجأة مقدار التواصل البصري الذي من المعتاد أن تقوم به، أو بدأت في حك أنفك، أو هرش أذنك، فسوف يلاحظ منافسوك ذلك، وسوف يستخدمونه لمصلحتهم. كان لدى أحد أصدقائي عادة عصبية بأن يلمس أنفه بشكل متكرر. فإذا ما توقف عن فعل ذلك خلال لعب الورق، فإن ذلك يمثل علامة مثيرة للريبة.

انتبه إلى لغة جسد منافسيك، دون أن تجعل ذلك يبدو واضحًا. فبما تناله من معرفة، سوف تكون في موقف قوي لتعرف بالضبط ما يدور خلف قناع الملامح الجامدة.

وكما يمكنك أن ترى، سوف تكون قادرًا على استخدام ما تعلمته في هذا الكتاب كل يوم تقريبًا. وكلما استخدمت هذه المعرفة بشكل مقصود، تحسنت حياتك. وفي مرحلة ما، سوف تجد نفسك تستخدم هذه المعرفة بدون تفكير، بالنظر إلى أنها سوف تصبح شيئًا تفعله في مختلف أنواع المواقف.

للأسف، بعد سن معينة، يصبح كل إنسان مسئولًا عن وجهه.

ـ آلبير كامو

الختام

لقد حسنت قراءة الوجه وتعبيراته من حياتي من عدة زوايا، وأعتقد أنها سوف تفعل لك المثل تمامًا. فسوف تجد أن هذه المهارة مفيدة لك في العديد من مجالات حياتك، كذلك سوف تجد نفسك تقلل من إطلاق الأحكام العشوائية على الأشخاص انطلاقًا من مظهرهم.

قبل سنوات عديدة، عندما كنت أعمل في مجال الترفيه للأطفال، علقت إحدى المدرسات في مدرسة كنت أقدم فيها بعض العروض على اختياراتي للأطفال الذين يساعدونني على خشبة المسرح.

وقالت لي هذه المدرسة: "كل التلاميذ الذين اخترتهم حسنو المظهر، وقد لاحظت أنهم دومًا الأطفال الذين يقع عليهم الاختيار. أما الأطفال الأقل جاذبية فيتم تجاهلهم"، واستمرت قائلة إنه حتى المدرسون يؤمنون بأن التلاميذ أنيقي الملبس والذين يتسمون بالنظافة وحسن المظهر هم أذكى من غيرهم من الطلاب الأقل جاذبية.

وتابعت قائلة: "كان عليّ أن أتعلم أن الأمر ليس كذلك دومًا بالضرورة؛ فالتلاميذ حسنو المظهر ينالون معاملة جيدة في كل مكان يذهبون إليه، ويبدأ الأمر في الطفولة. لقد اخترت الأطفال حسني المظهر لأنك اعتقدت أنهم أذكى، وسوف يؤدون بشكل أفضل. فلماذا لا تنتقي في المرة القادمة أطفالًا قباحًا في المرة القادمة، ولنر ما سيحدث".

لقد أعطتني هذه المدرسة الكثير لأفكر فيه. لم أكن أعرف شيئًا عن قراءة الوجه وتعبيراته في تلك المرحلة، ولم أكن أدرك أنني أختار الأطفال حسني المظهر. ومع ذلك، فقد وقعت دون وعي في فخ الاعتقاد أنهم سوف يكونون متطوعين أفضل. كما لم يخطر ببالي أن الأطفال الذين اخترتهم هم أنفسهم الأطفال الذين يختارهم الآخرون في كل مرة، وللسبب نفسه.

بدأت فورًا في اختيار الأطفال الأقل جاذبية كمساعدين لي من بين الجمهور، ووجدت أنهم في العادة يكونون أفضل من الذين كنت أختارهم في السابق. لقد كانوا الأطفال الذين يتم تجاهلهم في مثل هذه المواقف، وكانوا يشعرون بالامتنان لأنه تم اختيارهم في النهاية، وبالتالي قدموا أفضل ما لديهم.

أفادتني هذه المعلومة الجديدة للغاية في عروضي، ولكنني أيضًا وجدتها مفيدة في مجالات أخرى من حياتي؛ نظرًا لأنها علمتني أن أنظر إلى ما هو أبعد من الشكل. كنت أعرف شخصًا كان يقوم بصيانة سيارتي لسنوات طوال، واعتاد الناس أن يقولوا لي إنهم لا يذهبون إليه لأن شكله يبدو شريرًا وسيئًا. وذات مرة، استأجرت إحدى الرسامات الشابات لوضع رسومات كتاب كنت أؤلفه. كانت شديدة الامتنان لي لأنني طلبتها للعمل، وقالت إنها كانت تجد من الصعب العثور على عمل بسبب علامة كبيرة قبيحة على أحد خديها جاءتها بالميلاد. ولأن العلامة كانت كبيرة، كانت الرسالة شديدة الخجل، وكانت تشعر بالإحراج في كل مرة تحاول فيها الحصول على عمل. هذان فقط نموذجان على الناس الذين ربما كنت رفضت التعامل معهم، لو كنت قد قابلتهم في الأيام التي سبقت معرفتي بقراءة الوجه.

لم أعد - ولو حتى في لا وعيي - أعتقد أن المرأة الجميلة والرجل الوسيم يمكن أن يكونا أكثر كفاءة ولديهما شخصية أفضل من الناس الذين لم ينعموا بمظهر جذاب. هل لاحظت كيف يكسب المرشحون السياسيون الأحسن مظهرًا في المواجهات مع منافسيهم الأقل جاذبية؟ يسعى الناس أكثر خلف حسني المظهر، الذين ينالون عروضًا وظيفية أفضل، وشريك حياة أفضل، إلى جانب شيء إضافي وهو علاقات اجتماعية أفضل. إلا أنهم ليسوا أكثر صدقًا ولا ذكاء ولا عاطفة من غيرهم. سوف تساعدك معرفتك بقراءة الوجه على الانطلاق جيدًا إلى ما هو خلف المظاهر الجيدة، ورؤية الشخصيات الحقيقية الكامنة خلفها.

وبالطبع اكتشفت أن هذا الأمر يصدق في عكسه أيضًا، فلما كان الناس يختارون ذوي المظهر الجيد، بدأت في الاهتمام بمظهري، بخاصة في المواقف التي كنت أقوم فيها بالترويج لنفسي ولما أسعى إلى تسويقه.

كذلك وجدت الأمر نفسه يصدق، عندما بدأت في دراسة حركات الجسم، بخاصة تعبيرات الوجه؛ فقد فسرت لي هذه الدراسة العديد من الأشياء التي أثارت حيرتي طيلة سنوات. فمثلًا، كان لديّ صديقان مقربان في البرنامج الدراسي نفسه الذي كنت أدرسه. وفي نهاية البرنامج، تم إرسالي إلى وظيفة في نيوزيلندا، ولكنّ الآخرين كانا يسعيان وراء الوظيفة التحريرية نفسها في الشركة.

كان "بيل" شديد الذكاء، ويحب كل شيء يتعلق بمجال الكتب، وكان متفانيًا ومجتهدًا في العمل، إلا أنه كان خجولًا ومترددًا ولا يسعى إلى جذب الانتباه، وكان يتكلم في نعومة، الأمر الذي - بالإضافة إلى سلوكه المتواضع - كان غالبًا ما يجعل الناس يتجاهلونه، عندما يتكلم.

أما "مارك" صديقي الآخر، فقد كان على العكس تمامًا؛ فقد دخل مجال الطباعة لأن والديه لديهما دار نشر، وكان يعتقد أن هذه الوظيفة ستكون تدريبًا جيدًا له، قبل أن يتولى بشكل نهائي مسئولية شركة الأسرة. كان "مارك" يعرف من النكات أكثر من أي شخص عرفته، وكان يحب أن يمرح مع الآخرين بها، سواء كانوا يحبون سماعها أم لا. كان مرتفع الصوت متحمسًا ويعتقد أن الجميع يحبونه. وقد شعرت بالدهشة، عندما علمت أنه يسعى إلى الحصول على وظيفة تحريرية، بالنظر إلى أنني اعتقدت أنه ينبغي أن يتعامل مع الجماهير لأنه يحب الناس كثيرًا. إلا أن أحدًا منا لم يكن يعرف أن هناك شخصًا ثالثًا تقدم لشغل الوظيفة. كانت علاقة "بريندَن" جيدة بالجميع؛ فقد كان يراعي الجميع، ومهذبًا، لا يتكلم إلا عندما يكون مدركًا لما يريد أن يقول. كذلك كان جيدًا في التواصل البصري، وله ابتسامة ساحرة. في ذلك الوقت، كنت متأكدًا من أن "بيل" هو الذي سيحصل على الوظيفة، لأنني اعتقدت أنه أفضل شخص لتوليها، واقترحت على "مارك" أنه ينبغي أن يتقدم لشغل وظيفة في المبيعات، ولكنه كان يصر في عناد على أنه مناسب تمامًا للوظيفة التحريرية. إلا أنه لدهشتنا الشديدة، تم منح "بريندَن" الوظيفة. في تلك المرحلة، شعرت بالحيرة الشديدة إزاء ذلك؛ لأن "بريندَن" لم يكن على المستوى نفسه من الذكاء أو التفاني في

العمل مثل "بيل"، لكن لغة جسده وقدراته على التعامل الجيد مع الآخرين جعلتاه الاختيار الطبيعي للوظيفة.

إنني متأكد من أنك واجهت مواقف مشابهة يتقدم فيها الشخص الذي يستخدم مهارات جسده جيدًا على الآخرين الذين لا يعرفون شيئًا بشأنها، أو يفشلون في استخدامها. سوف يساعدك تعلم قراءة اللغة الخفية في وجوه الآخرين وتعبيراتهم على "الانسجام" جيدًا مع الآخرين، وعلى معرفة الكيفية التي تسير بها عمليات تفكيرهم. كذلك سوف تجعلك أكثر تقبلًا وتعاطفًا وتفهمًا لرؤاهم ووجهات نظرهم المختلفة.

أخبرتني "ريبيكا شول"، وهي واحدة من قراء الوجوه الناجحين، بأن أهم ما اكتشفته خلال تعلم قراءة الوجه هو أنها تستطيع تحسين شخصيتها وصورتها. إن لديها دومًا ابتسامة لطيفة على وجهها، ولكنها أخبرتني أن الأمر لم يكن هكذا دائمًا، وقالت: "لقد كنت معتادة العبوس، وذات يوم في أثناء دراستي لعلم دراسة الملامح، نظرت إلى نفسي في المرآة، وهالني ما أتطلع إليه؛ فحوَّلت عبوسي إلى ابتسامة في يوم وليلة تقريبًا. ولكن الأمر استغرق وقتًا طويلًا حتى أزيل كل سمات القلق من على وجهي". تبلغ "ريبيكا" من العمر ٨٠ عامًا، لكنها تبدو أصغر من هذا السن بعشرين عامًا، وأخبرتني قائلة: "يرجع هذا كليًّا إلى التغييرات التي أحدثتها في حياتي، بعد أن رأيت نفسي - بالفعل كنت أرى نفسي للمرة الأولى - في تلك المرآة".

وعلى مدار السنين، كنت سعيد الحظ لأن أقابل قراء وجه عظامًا؛ فـ"تاي لو" الذي علمني فلسفة الفينج شوي كان قارئ وجه رائعًا، كما يأتي "هنري بي. لين" مؤلف كتاب *What Your Face Reveals* كنموذج آخر. ومن المحتمل أن يكون أكثر قراء الوجه الذين قابلتهم إبهارًا هو سيدة أمريكية في منتصف العمر تدعى "مارجريت لامب"، وهي تعيش في سنغافورة. شعرت بالانجذاب لفكرة اختيارها التخصص في مجال علم دراسة الملامح في بلد به بالفعل عدد كبير من قراء الوجه. التقيت بها عام ١٩٩١ أو ١٩٩٢. وبعد أن قرأتني، دعوتها على العشاء؛ لأنني أردت أن أعرف المزيد عنها وعن اهتماماتها.

وهناك، قالت لي: "بشكل أساسي، أقرأ الهالات، وقد مارست ذلك لسنين في فيلادلفيا ثم في شيكاغو. أعرف تمامًا متى بدأت في الانتباه إلى وجوه الناس. كنت حتى ذلك الوقت أشعر بالانبهار بهالات الناس لدرجة أنني لم أكن أولي أي

انتباه لوجوههم. وذات يوم، قرأت هالة أحد الأشخاص، الذي كان على درجة شديدة من القبح، ولكنه كانت لديه أجمل الهالات وأكثر هدوءًا وروحانية، ولم أستطع منع نفسي من التوقف عن النظر إليه. عادة أشعر بالارتياح لأن أرى الناس يغادرون بعد الجلسة، ولكنني لم أرد لهذا الشخص أن يرحل، وكل ما أردت فقط هو أن أستمر في التحديق إليه. وبعد يوم أو اثنين، ذهبت إلى المكتبة، ووجدت كتابًا عن قراءة الوجوه. كان رائعًا، ولكنني لم أستفد منه كثيرًا لسنوات. وبعد ذلك، وعندما انفصلت، قررت أن أذهب إلى الصين لتعلم قراءة الوجه. ولكن أصدقائي نصحوني بالتوجه إلى سنغافورة بدلًا من الصين؛ لأنهم قالوا لي إنه بإمكاني أن أجد في سنغافورة معلمين يجيدون الإنجليزية. كنت سعيدة الحظ؛ حيث وجدت معلمًا جيدًا. كنت سوف أقيم لثلاثة أشهر، إلا أنني وقعت في غرام المكان، وسوف أبقى ٧ سنوات فيما بعد. لقد مزجت بين قراءة الوجه وقراءة الهالة، ولا أعرف ما إذا كان هناك أحد غيري قد فعل ذلك، ولكنه يناسبني تمامًا، ويبدو على عملائي الاستمتاع بذلك. أغلب عملائي من الأجانب المقيمين هنا، كذلك يأتيني بعض السائحين، إلى جانب بعض المواطنين من الأصول الصينية، وأعتقد أن هؤلاء يأتون بدافع الفضول".

لقد قابلت الكثير من القراء الذين يستخدمون قراءة الوجه كجانب بسيط مما يقدمونه، ولكن "مارجريت" كانت الوحيدة التي مزجت بين قراءة الوجه وبين نظام آخر مختلف. أما القراء الآخرون فيقدمون أنفسهم باعتبارهم خبراء في التحليلات الشخصية، ولا يخصصون إلا دقائق قليلة فقط لقراءة الوجه.

يتعلم كثير من الناس قراءة الوجه، ويدرسون تعبيرات الوجه لمجرد الاهتمام الشخصي وكفى، إلا أن هناك فرصًا كبيرة أمام المتخصصين في علم دراسة الملامح. من السهل أن تجد في الشرق قراء وجه، ولكنهم ليسوا موجودين بوفرة في الغرب. وأعتقد أنك سوف تشغل نفسك كثيرًا، إذا رغبت في تعلم قراءة الوجه بشكل احترافي.

لا تحاول أن تتعلم كل شيء عن قراءة الوجه مرة واحدة، ولكن ركز على - لنقل - الحاجبين لعدة أيام، وبعد ذلك انتقل إلى أحد الملامح الأخرى. إذا فعلت ذلك لعدة أسابيع، فسوف تعرف أكثر مما يعرفه غالبية الناس عن قراءة الوجه وعن ملامح الوجه. إن هذين الموضوعين جذابان، وكلما تعلمت أكثر عنهما، صارا أكثر فائدة لك في حياتك اليومية. أتمنى لك نجاحًا كبيرًا معهما.

الملحق

تاريخ
قراءة الوجه

رغم مقولة "لا تحكم على الناس بمظاهرهم"، فإن الناس يفعلون بالضبط عكس ما تدعو إليه هذه المقولة لآلاف السنين. ومن المرجح أن فن قراءة الوجه قد بدأ في الصين قبل حوالي ٣ آلاف عام. وهناك سجلات تاريخية تصف علامات غير معتادة على وجوه أباطرتهم بما يوضح اهتمامهم بهذا الموضوع منذ فترات بعيدة في التاريخ.

وكُتِبَ أقدم الكتب المعروفة عن قراءة الوجه على يد "جوي جو تسو"، وهو فيلسوف ومعلم عاش قبل حوالي ٢٥٠٠ عام، ويعتبر الأب الروحي لقراءة الوجه الصينية.

وبمرور الوقت، اكتسبت قراءة الوجه المزيد من الأهمية في الصين. وخلال فترة حكم أسرة تانج (٦١٨ - ٩٠٧ ق. م)، صار أحد العلماء ويدعى "زونج كوي" أول من يقوم بفحص وجوه الأسرة الإمبراطورية. ولكن لأنه وصف بالقبيح، فقد فصله الإمبراطور من الخدمة، وانتحر هذا الشخص.

وخلال فترة حكم أسرة "تشينج" (١٦٤٤ - ١٩١١)، كان الأشخاص الذين يخفقون في تجاوز اختبارات الإمبراطورية المستوى الثالث يقبلون إذا ما كانت

ملامحهم ملائمة. كانت هذه الاختبارات شديدة الأهمية؛ بالنظر إلى أن النجاح فيها كان يعني إمكانية الالتحاق بالحياة الرسمية والحصول على وظيفة مجزية. وكانت ملامح الوجه الملائمة تتمثل في: المتسع المستطيل، والمتسع المربع، والضيق المستطيل، والصغير المربع[١].

كذلك كان علم دراسة الملامح - التبصر من خلال ملامح الوجه - شديد الشيوع في اليونان القديمة، وبدا كأنه قد ظهر بمعزل عن التقاليد الصينية المتعلقة بهذا الأمر. وكتب "أرسطو" (٣٨٤ - ٣٢٢ ق م) مقالة حول موضوع أطلق عليه *Physiognomonica* أو علم دراسة الملامح. وقد كتب "أرسطو" في كتابه *Prior Analytics* قائلًا: "من الممكن الدخول إلى الشخصية من الملامح، إذا ما ضمنًا أن الشخصية والملامح يتأثران معًا بالعواطف الطبيعية ... وعندما أتكلم عن العواطف الطبيعية فإنني أعني الشهوات والغرائز"[٢].

وقد قام الفيلسوفان العربيان "ابن رشد" (١١٢٦ - ١١٩٨) و"ابن سينا" (٩٨٠ - ١٠٣٧) بتطوير أفكار "أرسطو"، وقد قام "ابن سينا" بشرح قراءة الوجه في كتاب *De Animalibus*.

وقد كان الفيلسوف والعالم الألماني "آلبرتوس ماجنوس" أول من يكتب في الغرب كتابًا عن دراسة ملامح الوجه، بينما كان أول كتاب مطبوع في هذا المجال هو *De Hominis Physiognomia* والذي كتبه "مايكل سكوت"، وقد كتبه عام ١٢٧٢، ولم يتم تداوله إلا في عام ١٤٧٧.

وخلال العصور الوسطى، كان يتم تعليم دراسة ملامح الوجه وقراءة الكف في الجامعات حتى منعها الملك هنري الثامن عام ١٥٣١.

وقد طُبِعَ عدد من الكتب المهمة في مجال علم دراسة الملامح في القرن السادس عشر، ومن بين هذه الكتب *Physiognomia* لمؤلفه "بارتيلمي كوكل" (ستراسبورج ١٥٣٣)، وكتاب *Physionomie* لمؤلفه المعلم "مايكل ليسكوت" (١٥٤٠)، وكتاب *Chiromance* لمؤلفه جان دينداجين (١٥٤٩)، وكتاب *De Humana Physiognomia* لمؤلفه "جان باتيستا ديللا بورتا".

كان "جيروم كاردان" (١٥٠١ - ١٥٧٦) المعروف أيضًا بـ"جيرالمو كاردانو" طبيبًا ومؤلفًا فرنسيًّا غزير الإنتاج، كما كان شخصية غريبة الأطوار مبهرجًا يرتدي الزمرد حول عنقه، وكان يضع هذا العقد الزمردي في فمه، عندما كان يسمع أنباء سيئة. ولا ريب أنه فعل ذلك كثيرًا في حياته، بالنظر إلى أنه كان

لديه الكثير من المنتقدين والأعداء في حياته. وبالإضافة إلى ذلك، تم إعدام ابنه لقتله زوجته. وبعد أن اتهمته محاكم التفتيش بالهرطقة، قضى بعض الوقت في السجن. وعندما توفي، كان قد نشر ٥٤ كتابًا، إلى جانب عدد مماثل من المخطوطات المعدة للنشر. وإلى جانب ذلك، كان قد أتلف ١٣٠ مخطوطة أخرى، بعدما رأى أنها ليست جديرة بالنشر. ولم تنشر سيرته الذاتية إلا في عام ١٦٤٣. طور "جيروم كاردان" منهجية في قراءة الخطوط المرسومة على الجبهة، وقد طُبِعَ كتابه شديد التأثير والشعبية والمعنون *Metoposcopia* عام ١٦٥٨، أي بعد حوالي ٨ سنوات من وفاته.

حاول المؤلف والكاتب المسرحي الإيطالي "جان باتيستا ديللا بورتا" (١٥٣٥ - ١٦١٥) أن يقوم بتحديث علم دراسة الملامح بكتابه *De Humana Physiognomia*، الذي طُبِعَ عام ١٥٨٦. وفي هذا الكتاب، قال إن شخصيات الناس وملامح وجوههم تأتي نتيجة للوراثة والحالة النفسية لا من تأثير النجوم والكواكب، وكان "ديللا بورتا" أول من قال بهذا الأمر في زمانه. ولكن لسوء الحظ، فقد قارن في الكتاب نفسه بين وجوه الناس وبين الحيوانات، ومن النماذج على ما قال: "والرجال ذوو الوجه الشبيه بالماعز، مثل الماعز، أغبياء"، وكذلك "الرجال ذوو الوجه الشبيه بالأسد، مثل الأسود، يتسمون بالقوة والشجاعة". وبالتالي، فقد طور كتابه من علم دراسة الملامح، وتقدم بها عدة خطوات للأمام.

في عام ١٦٩٧، كتب الكاتب الإنجليزي "جون إيفيلين" مقالًا بعنوان *Digression concerning Physiognomy*، أطلق فيه فكرة أن "أمزجة الشهوات" تعيش في العقل. فمن خلال التفكير في هذه الشهوات والتصرف وفقها، تصل الحالات المزاجية عبر العديد من الأعصاب إلى الوجه، وبالتالي تصير هذه السمات "ثابتة لا تتغير".

أما "جوناثان كاسبر لافيتَر" (١٧٤١ - ١٨٠١) المفكر والكاتب الديني والشاعر السويسري فقد كتب سلسلة من المقالات عن علم دراسة الملامح، وهي المجموعة التي جُمعت وطُبعت عام ١٧٧٢، وقد طُبع كتابه *Essays on Physiognomy* بين عامي ١٧٧٥ و١٧٧٨، وكان حجمه يبلغ ألفي صفحة. جاءت أولى طبعات هذا الكتاب في ألمانيا، وتُرجم سريعًا إلى الفرنسية، وطُبعت أولى ترجماته الإنجليزية عام ١٨٠٤، وجاءت في ٤ أجزاء. وبحلول عام ١٨١٠، صدرت ١٦ طبعة ألمانية، و١٥ فرنسية، وطبعتان أمريكيتان،

وطبعة هولندية، و٢٠ طبعة إنجليزية على الأقل[٣]. وصار كتابه أحد المؤلفات شديدة النجاح، وحقق مبيعات كبيرة بشكل منتظم طيلة القرون التالية. ويرجع إلى هذا العمل الفضل في أن الكثير من الروائيين في القرن ١٩ مثل "أونوريه دي بلزاك" و"تشارلز ديكنز" و"توماس هاردي" و"تشارلوت برونتي" اهتموا بوصف ملامح وجه شخصياتهم في رواياتهم.

فعلى سبيل المثال، في رواية صورة دوريان جراي لمؤلفها "أوسكار وايلد"، استخدم المؤلف الكثير من جوانب علم دراسة الملامح، كما هي الحال أيضًا في العديد من روايات "إدجار آلان بو"[٤].

كان "جون لافيتَر" أحد كبار رجال الدين في سويسرا، وتبوأ مناصب رفيعة في هذا المجال حتى توفي عام ١٨٠١ برصاصة قناص، عندما كان يقوم بإغاثة الجرحى في الحروب النابليونية.

اللافت في الأمر أن "تشارلز داروين" (١٨٠٩ - ١٨٨٢) مؤلف كتاب "أصل الأنواع" مُنِعَ تقريبًا من الحصول على إذن بالصعود إلى السفينة إتش إم إس بيجل البريطانية بسبب "لافيتَر"، وهذا وفق ما كتبه "داروين" في سيرته الذاتية:

"بعد أن أصبح صديقًا شديد الحميمية لـ فيتز روي (القبطان)، سمعت أنه من المحتمل أن يتم رفضي، وذلك بسبب شكل أنفي! كان القبطان صديقًا حميمًا لـ لافيتَر، والذي كان بمقدوره الحكم على شخص الإنسان استنادًا إلى الإطار الخارجي لملامحه، وكان يشك في أن أي إنسان لديه أنف مثل أنفي قد تكون لديه الطاقة والإصرار اللازمان للقيام بمثل هذه الرحلة. ولكنني أعتقد أنه فيما بعد شعر بالرضا؛ لأن المؤشرات التي صدرت عن أنفي لم تكن صحيحة"[٥].

وفي أواخر الثلاثينيات من القرن العشرين، استخدم سلاح الجو الياباني قارئ وجوه لدراسة وجوه كل المعنيين الجدد لتحديد أكثر الأعمال مناسبة لكل فرد. ونتيجة لذلك، كان بعض الأشخاص يصبحون طيارين على سبيل المثال، بينما يصبح بعضهم الآخر ضباطًا عاملين، أو ميكانيكيين، أو ملاحين[٦].

لم يختف علم دراسة الملامح بشكل كامل، ولكنه خرج من دائرة الاهتمامات لسنوات عديدة، ولكنه استعاد في الفترة الأخيرة شعبيته، بالنظر إلى ما كشفت عنه الدراسات من أن بعض سمات الشخصية - مثل الأمانة والعنف - يمكن أن يتم استشفافها بكل سهولة من الوجه.

ومن بين الأمثلة على هذه الدراسات ما جاء على يد اثنين من علماء النفس وهما "آنتوني سي ليتل" من جامعة سترلنج و"ديفيد آي. بيريت" من جامعة سانت آندروز؛ حيث طلبا من ١٩١ طالبًا أن يملأوا استطلاعًا يقيس مستوى الانفتاح والضمير والانبساط النفسي والتآلف والتهاب الأعصاب. وبعد ذلك، التقطوا صورًا للرجال والنساء الذين سجلوا أعلى وأقل الدرجات في الاختبار، واستخدموا الحاسب الآلي في إنتاج ٤ صور مركبة واحدة تضم تصورًا لأعلى الرجال إنجازًا، والثانية لأقل الرجال إنجازًا، والثالثة لأعلى النساء إنجازًا، والرابعة لأقل النساء إنجازًا. بعد ذلك، عرض مديرا التجربة هذه الصور على ٤٠ فردًا، وطلبوا منهم أن يقيموها وفق مجموعة من مقاييس الشخصية (التآلف، والضمير، والانبساط النفسي، والتهاب الأعصاب، والانفتاح مقابل الخبرة والجاذبية والرجولة والسن). كانت النتائج شديدة الدقة، واستطاع الأفراد الذين تُجرى عليهم التجربة أن يحددوا بكل دقة أي شكل هو أكثر من يُعتمد عليه، وأيها أكثرها انبساطًا نفسيًّا، وهكذا. أوضحت هذه التجربة أن شخصياتنا - على الأقل بقدر معين - تظهر بوضوح على وجوهنا[٧].

في فبراير ٢٠٠٩، ظهرت مقالة في مجلة نيو ساينتست ورد فيها: "يشهد المجال حالة من النشاط والإحياء؛ فالدراسات حول العالم تعيد تقييم ما نراه في وجوهنا في محاولة لمعرفة ما إذا كان بإمكان هذا المجال أن يعطينا لمحة عن شخصية المرء أو حتى يساعدنا على صياغة مصيرنا"[٨].

وكذلك بالإضافة لقيام الناس بدراسة ملامح الوجه، ظلوا يقومون بدراسة لغة الجسد لآلاف السنين؛ فقد كتب الفيلسوف الروماني "شيشيرون" (١٠٦ - ٤٣ ق. م) قائلاً: إن أفعال الجسد هي "أحاسيس وشهوات" الروح، مضيفًا أن التواصل يتكون من الكلمات، ولكن رغم أن هذا هو قوامه الأساسي، فإن التعبيرات واللفتات تلعب كذلك دورًا رئيسيًّا.

كما نشر "جون بُلفَر" كتابه *Chirologia: The Natural History of the Hand* عام ١٦٤٤، وهو الكتاب الذي ناقش أكثر من مائة حركة يد مختلفة ومعنى كل حركة. وبعد مائتي عام تقريبًا، ناقش كتاب "جلبرت أوستن" *Chironomia* (١٨٠٦) الكيفية التي يمكن بها استخدام حركات الجسد في جعل الخطابات والكلمات أكثر فاعلية وتأثيرًا.

كذلك درس العالم الشهير "تشارلز داروين" (١٨٠٩ - ١٨٨٢) البشر والقرود، وكان شديد الانبهار بالكيفية التي يستخدم بها كل منهما تعبيرات الوجه للتعبير عن مشاعرهما، ويأتي كتابه *The Expression of the Emotions in Man and Animals* كإحدى العلامات البارزة في علم دراسة سلوك الحيوان [٩].

وأيضًا تطور مبحث حركات الجسم، الذي يشمل دراسة تعبيرات الوجه، في الخمسينيات من القرن العشرين على يد العالم الأنثروبولوجي "راي إل. بيردوايتسل" (١٩١٨ - ١٩٩٤) في معهد إيسترن بنسلفانيا سايكياتريك ريسيرتش للدراسات النفسية، وقد طُبع أول كتاب له عن هذا الموضوع عام ١٩٥٢ بعنوان *Introduction to kinesics* [١٠].

وقد قام عالم النفس في جامعة كاليفورنيا "بول إيكمان" (المولود ١٩٣٤) بتطوير أعمق لهذا المجال من خلال دراسة المقابلات المصورة للمرضى النفسيين الذين كانوا يريدون العودة إلى المجتمع مرة ثانية. وأكد أهمية "التسريبات" في اكتشاف الخداع والكذب.

ملاحظات

المقدمة

1. Agatha Christie, *Murder on the Orient Express* (London: William Collins & Sons, 1934) 22. Published in the U.S. as *Murder in the Calais Coach* (New York: Dodd, Mead and Company, 1934).

الفصل الأول

1. Donna Mcintyre, "Body Language Key to First Impression." Article in *The New Zealand Herald* 6/15 *I* 11, B8.

الفصل الثالث

١. آركاندام كان هو الاسم المستعار الذي استخدمه مؤلف عدد من الكتب التي تناولت التنبؤ، وقد طُبع أول هذه الكتب عام ١٥٤١، ومن المرجح أن يكون الكاتب هو "ريتشارد روسات"، والذي كان طبيبًا ورجل دين عاش في مدينة ليون بفرنسا. ذُكر أنه كان محرر الكتب الأولى. وقد طُبعت هذه الكتب أولًا في فرنسا باللاتينية، وظهرت أولى الترجمات بالإنجليزية عام ١٥٦٢.

الفصل الرابع

١. هذا الاقتباس ورد عن نابوليون في

http:/ /www.bartleby.com/78/569.html.

رغم أن هذا الاقتباس يوجد في العديد من مواقع الإنترنت، فلم أتمكن من التأكد من صحته، وأقرب الاقتباسات إليه هو ما يقول فيه "قيل إن نابليون كان من أنصار نظرية الأنف، وكان يختار رجاله وفق حجم أنوفهم".

George]abet, *Notes on Noses* (London: Richard Bentley, 1847), 43.

2. John Liggett, *The Human Face* (London: Constable & Company Limited, 1974), 221.

الفصل الخامس

1. L. A. Doust, *Looking at Faces* (London: Frederick Warne & Co. Ltd., 1948), 18.

2. Richard Webster, *Communicating with the Archangel Gabriel for Inspiration and Reconciliation* (St. Paul: Llewellyn Publications, 2005), 15.

الفصل السادس

١. العنوان الكامل لكتاب "جيروم كاردان" هو

Metoposcopia libris tredecim et octingentis Faciei humanae Eicomibus complexa; cui accessis Metampodia de Navis Corporis Tractalus Craecs et Latina nunc primum editus.

صدرت أولى طبعاته باللاتينية على يد "توماس جولي" عام ١٦٥٨، وصدرت طبعة بالفرنسية في وقت لاحق من العام نفسه. ومن الممكن العثور على ١٩ من الرسوم التوضيحية الممتعة في كتاب *Metoposcopia* من: *Emile Grillot de Givry (translated by J. Courtneay* Locke), *Illustrated Anthology of Sorcery, Magic and Alchemy* (New York: .Causeway Books, 1973), originally published in France in 1929

الفصل الثامن

1. Aristotle, *Displaying the Secrets of Nature Relating to Physiognomy.* Available online at: http:/ /www.readbookonline.net/readOnLine /41021/.

2. Johann Lavater, *Essays on Physiognomy.* Available online at: http: / /books.google.com/books/ about/Essays_on_physiognomy. html?id=HMJDA3k2yOcC.

الفصل العاشر

1. Eva Shaw, *Divining the Future: Prognostication from Astrology to Zoomancy* (New York: Facts on File, Inc., 1975), 143.

2. Rama Dayaju Panditudu, *Sanketa Nidhi Prachnina Jyothisya Grandamu,* Slokas ii-25, iv-16, and vi-5. There are many translations of this classic Indian book on astrology. The easiest one to find in the West is published by: New Delhi: Ranjan Publications, 1994. It can also be found online at: http://www .astrovidya.com/ Sanketa%20 Nidhi. pdf.

الفصل الثاني عشر

1. Sigmund Freud, *Fragments of an Analysis of a Case of Hysteria,* 1905.

2. Ken Cooper, *Nonverbal Communication for Business Success* (New York: AMACOM, 1979), 69-70.

3. Albert Mehrabian, *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes* (Belmont, KY: Wadsworth Publishing Company, 1971). See also: http:/ /www.kaaj.com/psych/smorder.html.

4. Nathan J. Gordon and William L. Fleisher, *Effictive Interviewing and Interrogation Techniques* (Burlington, MA: Academic Press, second edition, 2006), 83.

5. Jonathan Cole, *About Face* (Cambridge, MA: The MIT Press, 1998), 50.

6. Daniel Goleman, *Emotional Intelligence* (New York: Bantam Books, Inc., 1975), 13-20.

7. Roger E. Axtell, *Gestures: The Do's and Taboos of Body Language Around the World* (New York: John Wiley & Sons, Inc., revised edition, 1998), 65.

8. Paul Ekman, *Emotions Revealed* (New York: Henry Holt and Company, 2003), 14_15.

9. John Nolte, *The Human Brain: An Introduction to its Functional Anatomy* (Philadelphia: Mosby, Inc., 1999), 431_32.

10. Ken Cooper, *Nonverbal Communication for Business Success,* 75.

11. Gordon R. Wainwright, revised by Richard Thompson, *Master Body Language* (London: Hodder Education, 2011), 6.

12. Dilys Hartland and Caroline Tosh, *Guide to Body Language* (London: *caxton* Publishing Group Ltd., 2001), 108.

13. G. B. Duchenne de Boulogne (translated and edited by R. Andrew Cuthbertson), *The Mechanism of Human Facial Expression* (New York: Cambridge University Press, 1990), 277_79. (Originally published in French in 1862.)

14. Nathan A. Fox and Richard]. Davidson, "Electroencephalogram Asymmetry in Response to the Approach of a Stranger and Maternal Separation in 10_month_old Children." Article in *Developmental Psychology,* Vol. 23 (2), March 1987, 233_40.

15. Peter Jaret, "Blinking and Thinking." Article in *In Health,* July/ August 1990,4 (4), 36_37.

16. R. B. Zajonc, S. T. Murphy, and M. Inglehart, "Feeling and Facial Efference: Implications of the Vascular Theory of Emotion." Article in: *Psychological Review 96* (1989), 395_416.

17. Stanley Milgram, "Behavioral Study of Obedience." Article in *journal of Abnormal and Social Psychology* 67 (4), 1963, pages 371_78. A much fuller account of this controversial and possibly unethical experiment, along with nineteen variations, can be found in: Stanley Milgram, *Obedience to Authority: An Experimental View* (New York: Harper & Row, Inc., 1974).

الفصل الثالث عشر

1. Roger Dobson and Ed Habershon, "Liars don't blink: they keep still and concentrate hard." Article in London: *The Sunday Times,* March 19, 2006. Available online at: http:/ /www.timesonline .co.uk/ toll news/ uk/ article? 42788.ece.

2. J. J. Teece, "Body Language of Criminals" (February 25, 2009) http://www.bowdoin.edu/visitors_friendslbowdoin_breakfast / pdf/ 1_body_language.pdf.

3. ''How to Tell if Someone is Lying." Unattributed article September 8, 2008.http:l *labmews.go.comiGMAIBookslstory?id=574745o&page=1.*

4. Evan Marshall, *The Eyes Have It: Revealing Their Power, Messages, and Secrets* (New York: Citadel Press, 2003), 18.

5. R. E. Lubow and Ofer Fein, "Pupillary size in response to a visual guilty knowledge test: New technique for the detection of deception." *journal of Experimental Psychology: Applied,* Vol. 2 (2), June 1996, 164_177.

الملحق

1. Frena Bloomfield, *The Book of Chinese Beliefs* (London: Arrow Books Limited, 1983), 142_43.

2. Aristotle (translated by *A.J.* Jenkinson), *Prior Analytics,* Part 2:27. Can be found in many places online, including http: / / ebooks .adelaide.edu.au/ a/ aristotle/ a8pra/.

3. John Liggett, *The Human Face* (London: Constable & Company Limited, 1974), 190.

4. Erik Grayson, *Weird Science, Weirder Unity: Phrenology and Physiognomy in Edgar Allan Poe.* This text can be found online at: http: / / binghamton.academia.edu/ErikGrayson/Papers/330818 /WEIRD SCIENCE_ WEIRDER_ UNITY_PHRENOLOGY _AND_PHYSIOGNOMY_IN_EDGAR_ALLAN_POE.

5. Charles Darwin, *The Life and Letters of Charles Darwin* (New York: D. Appleton, 1887), 12. Available online at: http: / / charles_darwin . classic_literature .co. ukl the_autobiography _of_charles_darwin / ebook_page_12.asp.

6. Boye Lafayette De Mente, *Asian Face Reading: Unlock the Secrets Hidden in the Human Face,* (Boston, MA:journey Books, 2003), 8.

7. A. C. Little and D. I. Perrett, "Using Composite Face Images to assess accuracy in personality attribution." Article in *British journal of Psychology, 98,* pages 111_26, 2007. Also available online at:

http: / / www.alittlelab.stir.ac.ukl pubs / Little_07 personality _composites. pdf.

8. Roger Highfield, Richard Wiseman and Rob Jenkins, "How Looks Betray Your Personality." Article in *New Scientist* Issue 2695, February

11, 2009. Available online at: http:/ /www.newscientist.com / article/ mg20126957.300_how_your_looks_betray_your_personality .html?full=true.

9. Charles Darwin, *The Expression of the Emotions in Man and Animals* (London: john Murray and Company, 1872).

10. Ray L. Birdwhistell, *Introduction to Kinesics* (Louisville: University of Louisville Press, 1952). His best_known book is *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication* (Philadelphia: University of Philadelphia Press, 1970).

قراءات مقترحة

Alessandra, Tony, and Michael J. O'Connor, with Janice Van Dyke. People Smarts: Bending the Golden Rule to Give Others What They Want. San Diego: Pfeiffer & Company, 1994.

Axtell, Roger E. Gestures: The Do's and Taboos of Body Language Around the World. New York: john Wiley & Sons, Inc., 1991. Revised and expanded edition, 1998.

Beattie, Geoffrey. Visible Thought: The New Psychology of Body Language. Hove and New York: Routledge, 2003.

Birdwhistell, Ray L. Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1970.

Brooks, Michael. Instant Rapport. New York: Warner Books, Inc., 1989.

Cole, jonathan. About Face. Cambridge, MA: The MIT Press, 1998.

Collett, Peter. The Book of Tells: How to Read People's Minds from Thei Actions. London: Bantam Books, 2004.

Darwin, Charles. The Expression of Emotion in Man and Animals. London: john Murray, 1872.

De Mente, Boye Lafayette. Asian Face Reading: Unlock the Secrets Hidden in the Human Face. Boston: journey Editions, 2003.

Douglas, T. S. Learn to Read Character. London: Pan Books Limited, 1963.

Drozdeck, Steven, Joseph Yeager, and Linda Sommer. What They Don't Teach You in Sales 101: How Top Salespeople Recognize and Respond to Nonverbal Buying Signals. New York: McGraw-Hill, Inc., 1991.

Ekman, Paul. Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life. New York: Henry Holt and Company, Inc., second edition 2007. Originally published 2003.

----. Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage. New York: W W Norton & Company, Inc., Reissued with a new chapter 2009. Originally published 1985.

Fast, Julius. Body Language. London: Souvenir Press Limited, 1971.

Glas, Norbert (translated by Pauline Wehrle). Reading the Face: Understanding a Person's Character Through Physiognomy. Forest Row, UK: Temple Lodge Publishing, 2008. (Originally published in German 1961.)

Gordon, Nathan]., and William L. Fleisher. Effective Interviewing and Interrogation Techniques. Burlington, MA: Academic Press, 2002. Second edition, 2006.

James, Judi. Poker Face: Mastering Body Language to Bluff, Read Tells and Win. New York: Marlowe and Company, 2007.

Knapp, Mark L., and Judith A. Hall. Nonverbal Communication in Human Interaction. Seventh edition. Florence: Wadsworth Publishing, 2009.

Lieberman, David J. Never Be Lied to Again. New York: St. Martin's

Press, 1998.

----. You Can Read Anyone: Never Be Fooled, Lied To, or Taken Advantage of Again. Lakewood: Viter Press, 2007.

Liggett, John. The Human Face. London: Constable & Company Limited, 1974.

Lin, Henry B. What Your Face Reveals: Chinese Secrets of Face Reading. St. Paul: Llewellyn Publications, 1999.

Lip, Evelyn. The Chinese Art of Face Reading. Singapore: Times Books International, 1989. Revised edition published by Singapore: Marshall Cavendish International, 2009.

Marshall, Evan. The Eyes Have It: Revealing Their Power, Messages, and Secrets. New York: Citadel Press, 2003.

Mehrabian, Albert. Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes. Belmont: Wadsworth Publishing Company, 1971.

Meyer, Pamela. Liespotting: Proven Techniques to Detect Deception. New York: St. Martin's Press, 2010.

Miller, Gerald R., and James B. Stiff. Deceptive Communication. London Sage Publications Limited, 1993.

Morris, Desmond. Bodytalk: A World Guide to Gestures. London: Jonathan Cape, 1994.

----. Manwatching: A Field Guide to Human Behavior. New York: Harry N. Abrams, 1977.

Navarro, Joe, with Marvin Karlins. What Every Body is Saying: An ExFBI Agent's Guide to Speed_Reading People. New York: HarperCollins 2008.

Nierenberg, Gerald 1., and Henry H. Calero. How to Read a Person Like a Book. New York: Pocket Books, 1971.

Pease, Allan, and Barbara Pease. The Definitive Book of Body Language. London: Orion Books Ltd., 2004.

Rosetree, Laura. I Can Read Your Face. Silver Spring: Aha! Experiences, 1988.

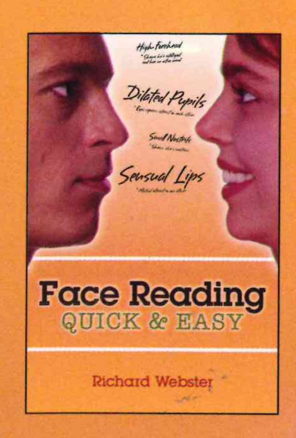
Rosetree, Rose. The Power of Face Reading. Sterling: Women's Intuition Worldwide, 2001.

Shea, Andy, and Steve Van Aperen. The Truth About Lies: Uncovering the Fact from the Fiction. Sydney, Australia: ABC Books, 2006.

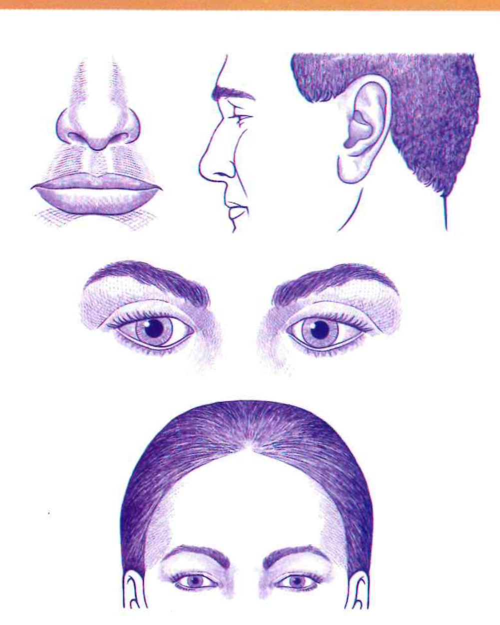
Wainwright, Gordon R. Master Body Language. London: Hodder Education, 2011.

الفهرس

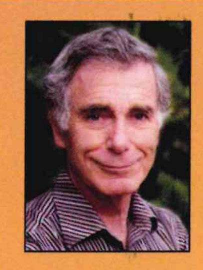
قراءة الجسد والذهن والروح



كن جهاز كشف كذب بشري



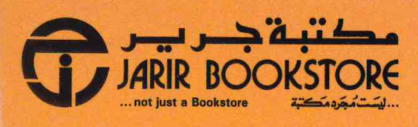
استنادًا إلى الحكمة الصينية القديمة من قراءة الكف والوخز بالإبر الصينية، تُعلمنا قراءة الوجه أن نرى بالفعل الوجوه التي نراها كل يوم. تعلم الكيفية التي تكشف بها مناطق الوجه سمات الشخصية، والكيفية التي يتخفى بها المعنى في ملامحنا. اقرأ الحظ المكتوب على وجهك ووجوه أصدقائك وأسرتك وزملائك وأفراد دائرة معارفك المهنية. كذلك يتضمن الكتاب مجموعة من النصائح المفيدة لقراءة المؤشرات الشعورية خلال الاجتماعات المهمة مثل المقابلات الوظيفية، بالإضافة إلى أفكار ونصائح تتعلق باكتشاف كذب الآخرين. يمكنك أن تتمتع بعلاقات أفضل وحياة أكثر نجاحًا، عندما تتعلم قراءة الوجوه!



ريتشارد وبستر (أوكلاند، نيوزيلندا) يسافر حول العالم لإلقاء المحاضرات وتقديم ورش العمل حول موضوعات ما وراء الطبيعة. ألف أكثر من أربعين كتابًا صدرت عن دار ليولين. يمكنك زيارة صفحته على موقع Psychic.co.nz



متوفر بنسخة الكترونية على
قارئ جرير
JARIR READER




ISBN 628-1072-07-890-4
6 281072 078904
282205638


LLEWELLYN